



扫码了解云之家



云之家 新一代智能协同云 解决方案

400 830 8110

赋能个体 激活组织 成就人人自我管理

业务协同 · 数据协同 · 生态协同



使命

全心全意为企业服务
改变亿万人的工作方式

愿景

中国最大的智能协同云SaaS
最值得托付的移动办公行家

价值观

给奋斗者舞台 以客户为中心 打造伟大产品

目录

2-5 云之家新一代智能协同云整体介绍

三大协同解决方案

6-17 **【业务协同】**
门户 | 智能审批 | 知识中心 | 基础人事 | 会议管理 | 即时通讯IM | 企业文化

18-21 **【数据协同】**
报表秀秀BI解决方案

22-26 **【生态协同】**
云之家生态圈解决方案

27-49 客户案例：万科集团、温氏集团、海尔集团、九州通集团

50-53 大中企业移动工作平台

54-56 平台技术方案

57-59 服务介绍

公司介绍

深圳云之家网络有限公司（简称云之家）是面向企业服务的新一代智能协同云，旨在颠覆传统OA，创新工作方式，直达并成就客户，为企业每一名员工都配备一位智能办公小助手。云之家以为客户创造价值为产品发展的起点，专注于中国最大的智能协同云SaaS和最值得托付的移动办公行家。

2011年，“金蝶微博”发布，国内第一个企业社交微博诞生

2012年，金蝶微博品牌升级为云之家

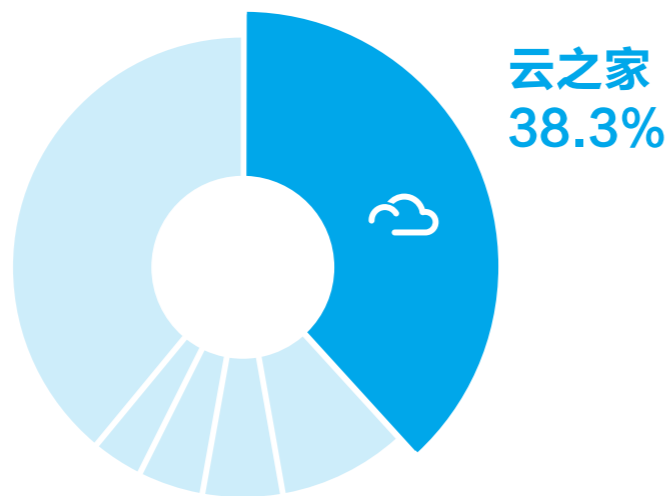
2013年，获得中国IT创新奖“最佳企业社交化协作平台”

2014年，国内首家推出“消息+应用”移动办公产品

2015年，推出移动办公平台，一种新的工作方式就此诞生

2016-2018年，据IDC数据显示，云之家连续三年蝉联中国大中型企业移动办公市场第一

2019年，云之家排名中国企业团队协同SaaS软件市场第一



云之家摘冠2018 企业SaaS协同市场

2019年6月IDC《2018年下半年中国企业团队协同软件市场跟踪报告》

中国影响力企业之选

中国500强客户



中油国际



华润置地



碧桂园



广汽集团

vanke

万科集团

HBIS
GROUP

河钢集团

ITG

厦门国贸

Haier

海尔集团



江西铜业



中国中车



兵装集团



青山控股

GREE

格力集团

Hisense

海信集团



福晟集团



马钢集团



云南能投



九州通



柳州钢铁



福中集团



三一集团

WENS

温氏食品

TBEA
特变电工

特变电工



西王集团

350万企业团队，4200万用户的选择

制造 海尔集团 海信集团 格力集团 中车株机 大族激光 特变电工	房地产 万科集团 碧桂园 华润置地 中海地产 印力集团 奥园集团	传媒 山东广电 芒果TV 航美传媒 大象融媒 青岛广电 星火国际	政府 无锡市政 乌海公安局 临海市政府 河北消协 南京国税 株洲市政
教育 同济大学 华南理工大学 南方医科大学 西安医科大学 正保教育 西南航空职业学院	农业 温氏集团 石羊集团 神农集团 天友乳业 东亚种业 天源集团	能源 中油国际 云南能投 雅砻江电力 华泰燃气 风行电力 杰瑞集团	鞋服 安踏集团 匹克集团 伟星集团 姚明织带 路歌体育 杭州永宁尔
医药 云南白药 华大基因 东北制药 九州通集团 昆明制药 济民可信 武汉健民	金融 中国建投 宁波银行 百信银行 华泰证券 安盛天平 红塔银行 中华保险	汽车 广汽集团 运通集团 大连中升 一汽大众 康驰新巴士 沈阳海马	综合 招商局集团 厦门国贸 赛格集团 一方集团 杰瑞集团 新奥集团
食品 白象食品 银鹭食品 今麦郎 五芳斋 西王食品 安井食品	钢铁 河北钢铁 荣程钢铁 敬业钢铁 德龙钢铁 柳钢集团 国丰钢铁	IT行业 科沃斯 易航科技 武汉问道 矽递科技 随手记 华大股份	酒业 西凤酒 洋河股份 沱牌舍得 酒仙网 城固酒业 贵州董酒

产品介绍

聚焦三大协同，更好体验，更低成本

业务协同 · 数据协同 · 生态协同

产品理念：赋能个体，激活组织

【业务协同】

移动工作平台：稳定、安全、开放的移动化基础设施

ERP移动门户：与ERP深度融合，快速实现业务接入及移动化，流畅的用户体验

智能协同云：企业全员的办公小助手，全面覆盖传统OA办公场景

【数据协同】

不仅是业务洞察，更是业务提升，敏捷的、协作的、可视化的数据分析软件

【生态协同】

重构组织边界，赋能生态伙伴，建设跨组织协同能力

完整的产品功能

全面覆盖传统OA典型协同办公场景

云之家以赋能个体、激活组织为核心，帮助企业快速落地无纸化办公，规范各项业务，节约办公成本，实现企业各部门人员的信息共享和高效协同

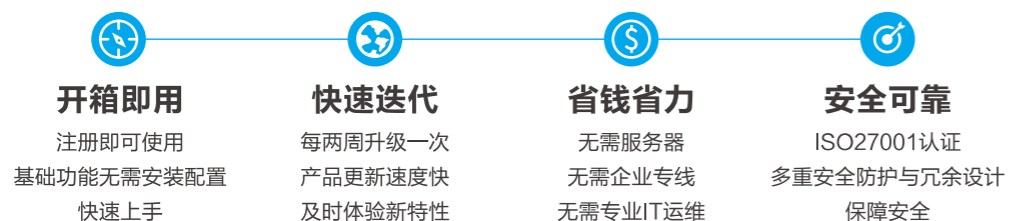
创新的用户体验

基于智能化、移动化、社交化的体验创新



更低的投入成本

帮助企业降低协同办公信息化建设的总体拥有成本



5年总投入降低约70%

*以1000用户的企业为例

项目	传统OA	云之家
费用构成	软件购买费用, 约30万	企业版租赁费, 约4万
	软件实施服务费, 约6万	软件实施服务费, 约6万
	服务器与网络设置增购费用, 约10万	0元
首次购买费用合计	46万	10万
以后每年需要交付的费用	企业专线网络使用费用, 约5万/年	无
	软件服务费, 约3万/年	租赁费, 约4万
每年持续投入费用	8万/年	4万/年
5年总体投入	78万	26万

企业使用云之家不需要购买服务器、数据库, 也不需要配备专业的系统运维人员, 相比传统OA的部署模式, 应用云之家五年使用总成本可降低60%-70%以上

业务协同

云之家是面向企业级的智能协同云, 旨在为企业每一名员工都配备一位智能办公小助手, 不仅覆盖传统OA的门户、流程、会议、文件等典型场景, 而且提供IM、企业文化等一体化应用, 实现更好的移动化、智能化、社交化体验。

1. 门户解决方案

统一内部协同门户, 协作入口统一

门户高度集成企业多业务系统, 分级分权门户聚焦各角色关注的核心业务, 同步移动门户延伸办公维度



云之家门户——能够适应每个人不同的使用习惯

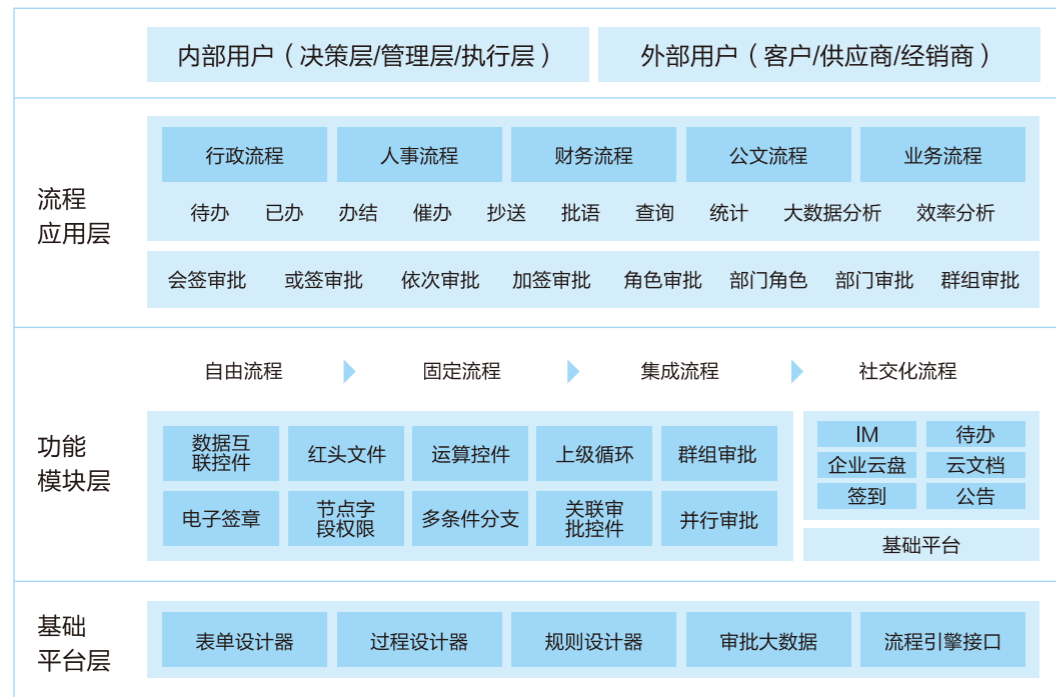
支持多维度的门户设计、涵盖传统OA门户“流程+文档+报表”的设计架构, 相比传统OA还具备以下优势:



个人应用根据使用习惯智能排序

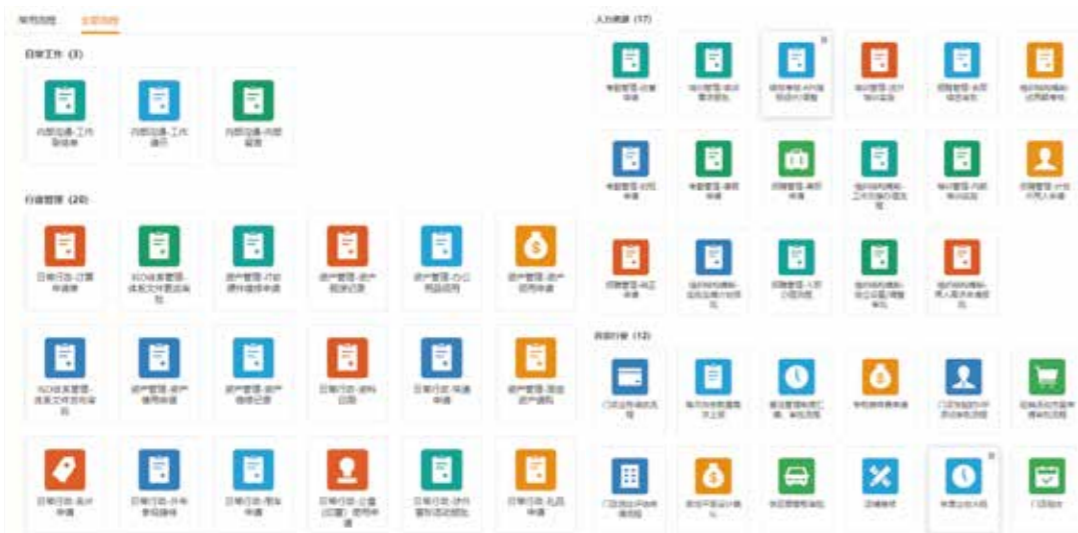
2. 智能审批解决方案

产品整体架构



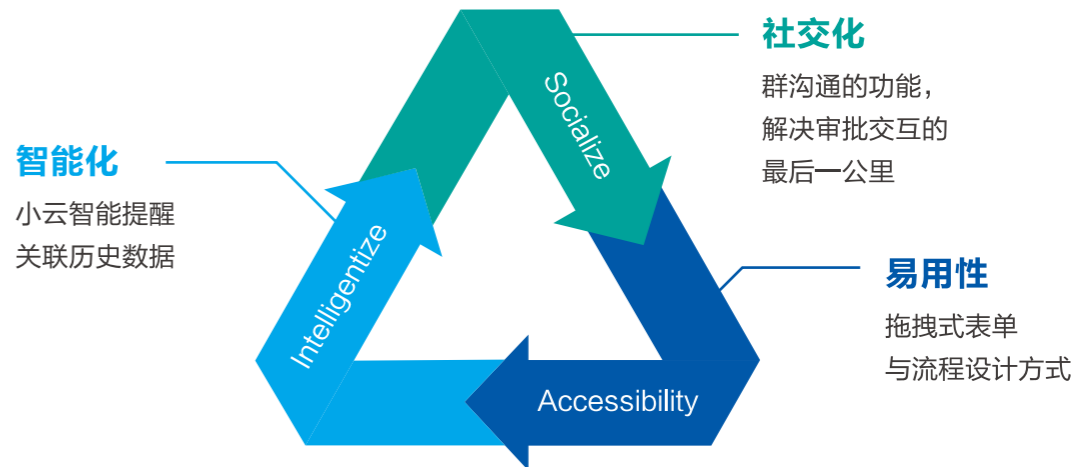
涵盖日常所有的流程审批

可以涵盖企业全部的业务流程和行业类管理流程。



更易用、社交化、更智能

支持应对企业复杂审批需求的设计的能力，可以联动第三方的系统。相比传统OA还具备以下优势：



请假流程-自动关联考勤与假期状态

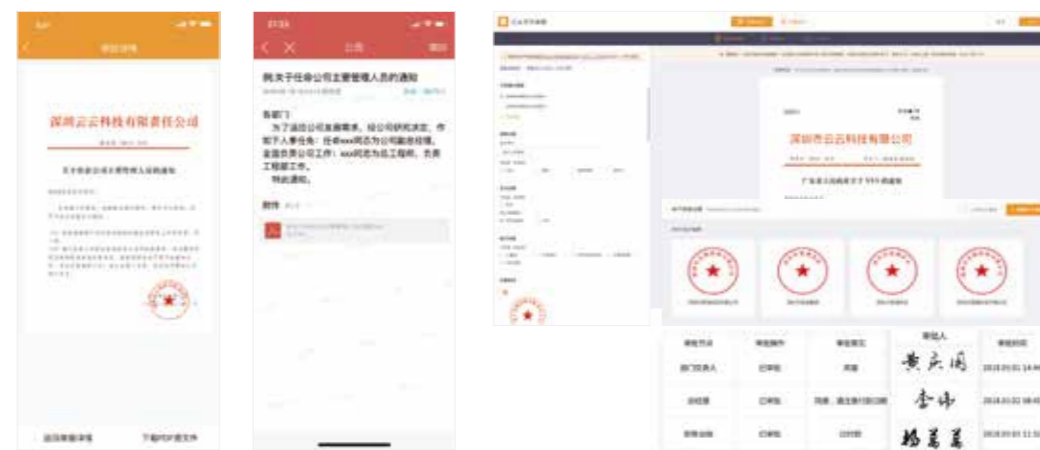
通过互联控件直接与智能考勤打通，不写代码即可完成联动。



公文管理：移动端体验更好

收发文红头文件、企业电子签章场景

审批完成可自动发送发文公告、同时自动生成PDF原件，是市面上唯一一家可以从移动端完成整个红头文件从形成至发布的产品。



社交化过程沟通，审批智能透明

所有审批人对流程可见，打破层层审批效率慢、不透明的问题
 群组头部挂载单据重要信息，一目了然
 审批流程与群组智能协同
 加签审批人自动入群审批与群组关联
 打印后还可以扫二维码看沟通内容

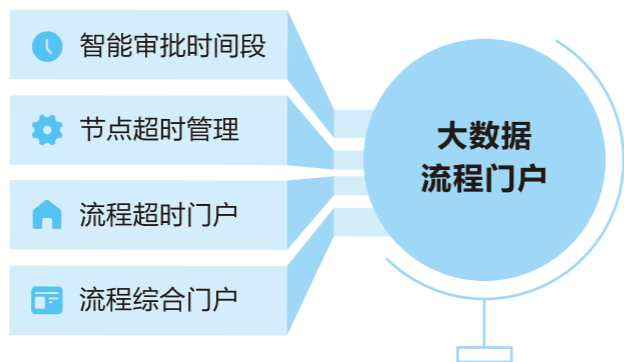


智能审批大数据流程效率门户

非工作时间不计入审批时长

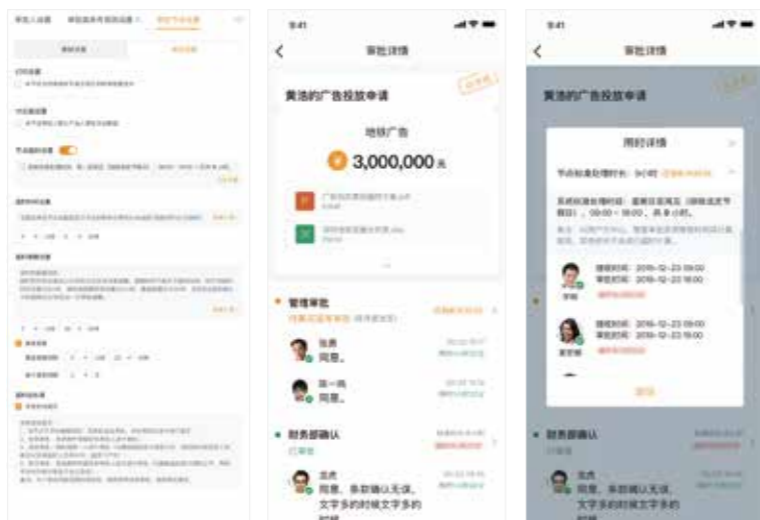
审批效率管理：超时提醒、超时自动提交等

在途、历史流程大数据
 超时趋势/部门/模板/人员/单据360° 全解析
 组织维度审批效率大数据、智能分析
 组织维度审批效率ENT智能评分



节点超时管理

审批效率透明高效
 节点标准审批时长
 审批TimeLine一目了然



超时前智能提醒

移动端头部悬停提醒
 重要审批事项不再遗忘



3.知识中心解决方案

文件管理

归档管理

智能审批自动归档
 轻松管理收发文

知识信息门户

集团/分子公司多门户
 全兼容所有客户端



知识库

企业的私有文库

档案知识目录管理

多目录分权管控、智能编号
 可满足集团多分子公司文档归集诉求

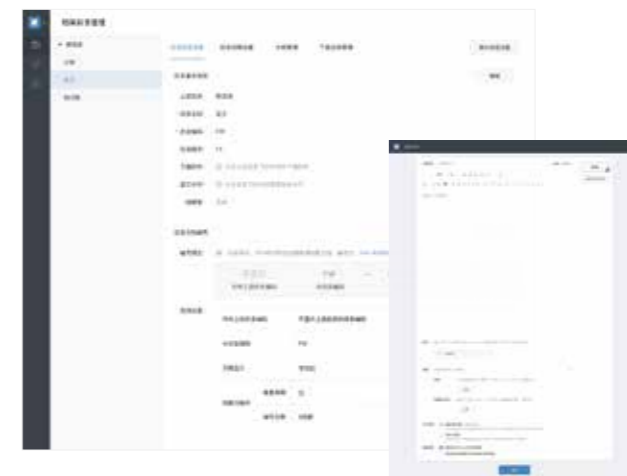
文档管理

在线编辑、置顶、发送公告
 权限管控、已读未读
 附件在线预览不可下载等经典特性

搭建属于企业自己的档案知识目录

文档管理场景：部门知识、角色知识、产品文档、新人指引(制度流程)、合同管理等，满足多个维度的分类管理

- 多目录分权管控
- 目录权限控制
- 智能编号
- 水印控制
- 附件下载权限控制
- 评论管理



针对非在线编辑的文件，可以使用企业云盘进行管理

自由办公体验

打破文件访问地域限制

任意场景随时调用



4.基础人事解决方案

通讯录&外部联系人

快速找到每一个同事、伙伴

关键特性:

- 支持机密组织，可以隐藏部门
- 支持隐藏重要人员电话号码
- 支持背景防截屏水印



智能签到

人性化签到 数据化考勤

满足内勤、外勤，集成打卡机多种打卡方式
多班次、灵活排班，年休、调休假余额透明，通过审批自动管控

支持固定、排班制、弹性工作制考勤
自动计算各类考勤状态，随时关注员工工作投入度



员工：打卡真方便

内勤、外勤一键签到、发现打卡异常立即发起异常申请
签到前三名系统自动推送老板，早到和加班不再无人知道，每一分努力都不被辜负



主管：下属出勤状况了然于心

考勤日报：随时掌握内勤、外勤人员分布，便于安排工作
考勤月报：员工工时投入度一目了然，帮助管理者发现优秀人才
异常处理：收到下属打卡异常申请立即处理，时效性高



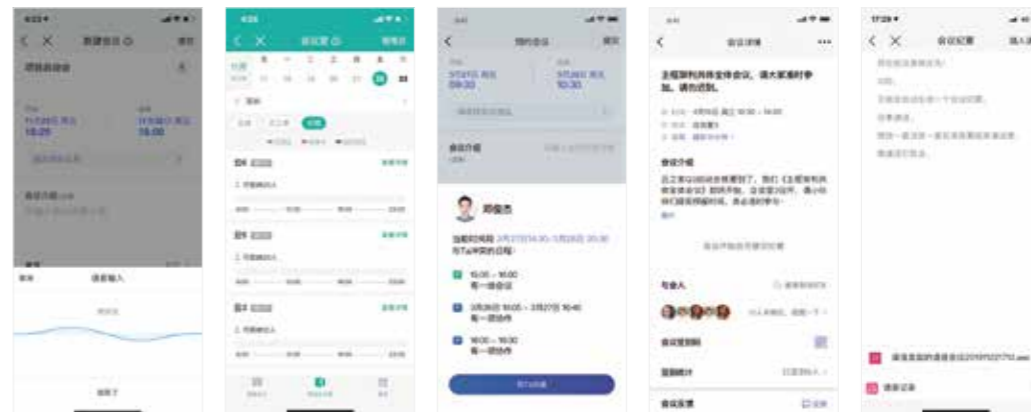
HR：月底统计So easy

签到动态自动化实时统计
考勤与审批打通，考勤报表分分钟导出

5.会议管理解决方案

高效的会议组织

对话式发起、多种提醒方式、参会状态确认、会议日程安排
会议室预定、会议签到，自动生成会议纪要



发起会议 预定会议室 日程冲突提醒 会议提醒及签到 会议纪要

会议管理：微信邀约企业外人员及会务安排



会议全程体验



会议推送 时间助手 会议详情 会议提醒 现场签到

会议管理：在传统之上增加了语音与视频会议

语音会议

稳定高质量的会议，节约会议成本
会议纪要自动转文字，节约记录整理时间

关键特性：

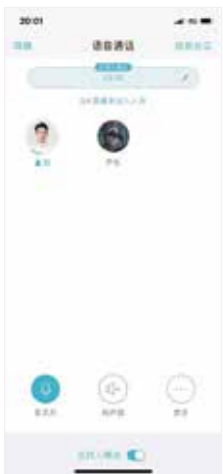
话质流畅清晰，支持千人在线
创新主持人模式 有序发言
会议纪要自动转文字

视频直播

高效低成本的远程视频会议和培训

功能特性：

多端同步随时随地观看直播
桌面端屏幕共享（适用于PPT培训、操作演示等远程培训和交流）
连麦互动讨论，实时分享（适用于现场查勘、远程实地演示等实现多方主讲切换交流的场景）



6.即时通讯IM解决方案

安全便捷的即时沟通 无边界的协作



分组&语音识别 短信&电话提醒

关键特性：

群组管理更整洁高效
语音自动识别为文字方便当前查看与日后检索
未读列表可以点击短信与电话提醒
保证消息必达



群分组 语音自动转文字 未读提醒

完善的IM应用 日常沟通的高频应用

关键特性：

支持稍后处理
支持在线翻译
支持发送定位信息
支持京东红包
支持留言转日程



跨企业安全沟通

内外部沟通打通

关键特性:

通过生态圈连接相关合作伙伴名单;

企业通讯录一目了然,快速联系伙伴负责人;

支持群组传输大文件、支持离职退群、已读、未读等企业及沟通服务。



群组管理

更符合企业管理实践

关键特性:

群组管理员拥有对群组管理的多项权限,群组文件可以二次整理,

允许新加群人员查看三天内的记录。

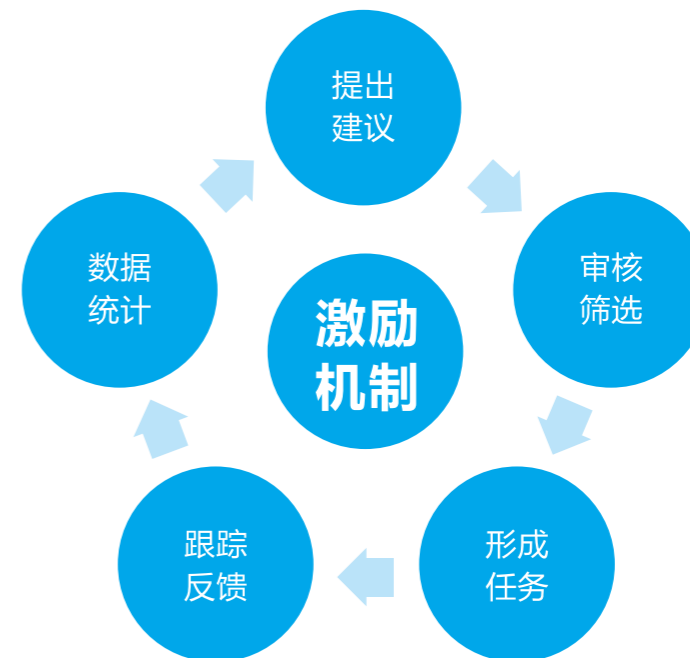


7.企业文化解决方案

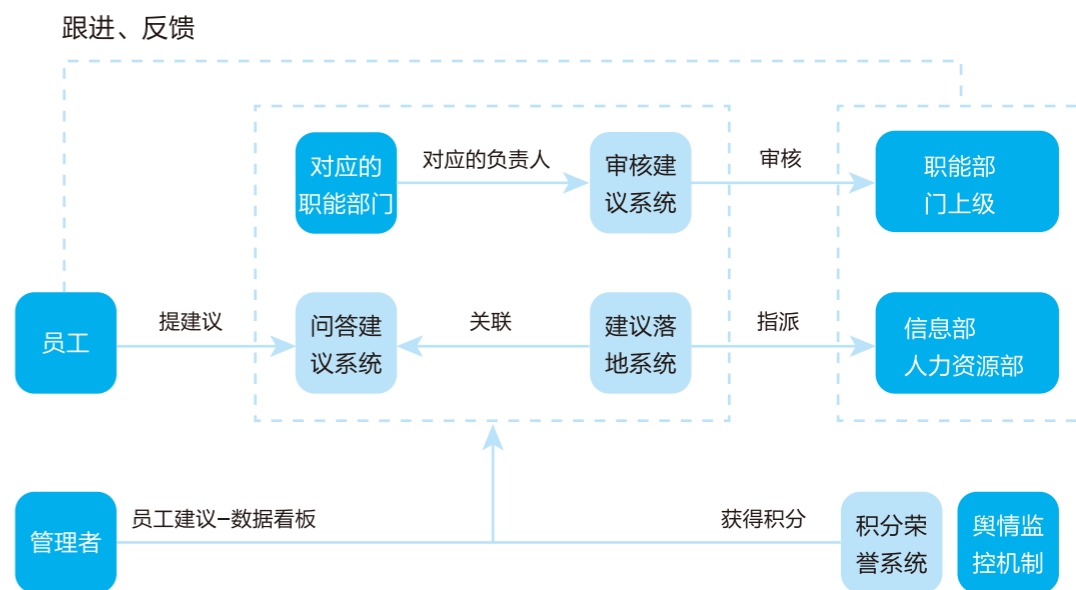
设计理念:全生命周期的建议管理

以“全生命周期”为核心设计理念,实现优秀建议的筛选到落地、统计的全流程管理。

同时,通过有效的“激励机制”提升全员的积极性,形成良好的精益求精氛围。



云之家合理化建议管理系统解决方案



云之家合理化建议管理系统解决方案

帮助管理者鼓励全员参与、集思广益，引导每一位员工在做好本身岗位工作，针对工作中所存在的问题，发挥独创构想，提出创新性改善意见或改善方法，采用任务的方式去落地建议，通过趣味性的积分排行榜，调动员工参与积极性。



问答建议系统 审批建议系统 建议落地系统 积分激励系统 员工建议-数据看板 荣耀排行

同事圈：辅助企业文化建设，提升公司软实力



企业社交 文化建设、活动发布 员工交流
新闻资讯 宣贯公司文化及战略 实时监测传播效果
企业问答 扁平化的问答平台 为员工解答疑难困惑
心声社区 自下而上倾听员工心声 完善企业文化建设
生日祝福 员工关怀 提高员工归属感

数据协同

云之家报表秀秀解决方案

不仅是业务洞察，更是业务提升
敏捷的、协作的、可视化的数据分析软件

- 8分钟连接ERP，手机看数据
- 移动端全新体验
- 互动协作的报表
- 敏捷自助式BI
- AI智能智慧报表
- 一站式的解决方案



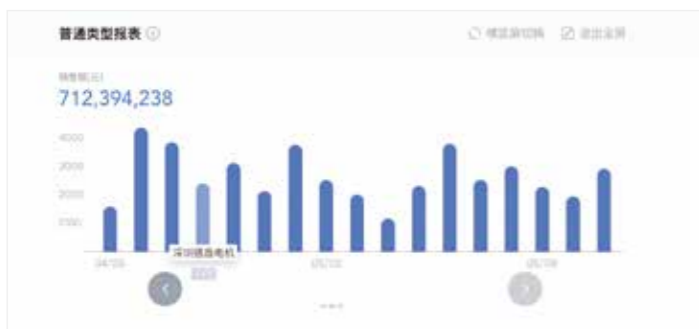
1.手机看数据，8分钟连接ERP

- 8分钟连接金蝶ERP，ERP中单据、报表通过图形化展示在移动端，业务一手掌握。
- 支持数据自定义更新，支持报表推送的个性化设置，业务信息透明及时。



2. 移动端报表全新体验

报表秀秀带来纯粹的移动端体验，通过全屏看报表，通过手指缩放、滑块拖动等交互方式，在手机端看报表更加流畅，体验度提升。



3. 互动协作的报表

- 报表秀秀改变了传统的报表管理模式，融合云之家的组织架构、消息、群讨论等基础功能，围绕报表进行业务协作，报表秀秀不仅是业务洞察，更是业务提升。
- 支持对报表进行涂鸦转发、评论；对数据背后的责任人进行点赞打赏，从而赋能个体，激活组织。
- 针对报表的问题，发起电话会议、视频会议，形成待办任务等，不仅暴露数据背后的问题，也让问题得到协作解决。



4. 敏捷自助式BI

报表秀秀BI，是一款敏捷自助式、可视化的数据分析软件

灵活配置数据源

支持连接多个不同数据源，企业ERP等信息系统、MySQL等常用数据库、Excel都可作为分析的数据源，提供强大的数据填报系统。

拖拽式报表设计

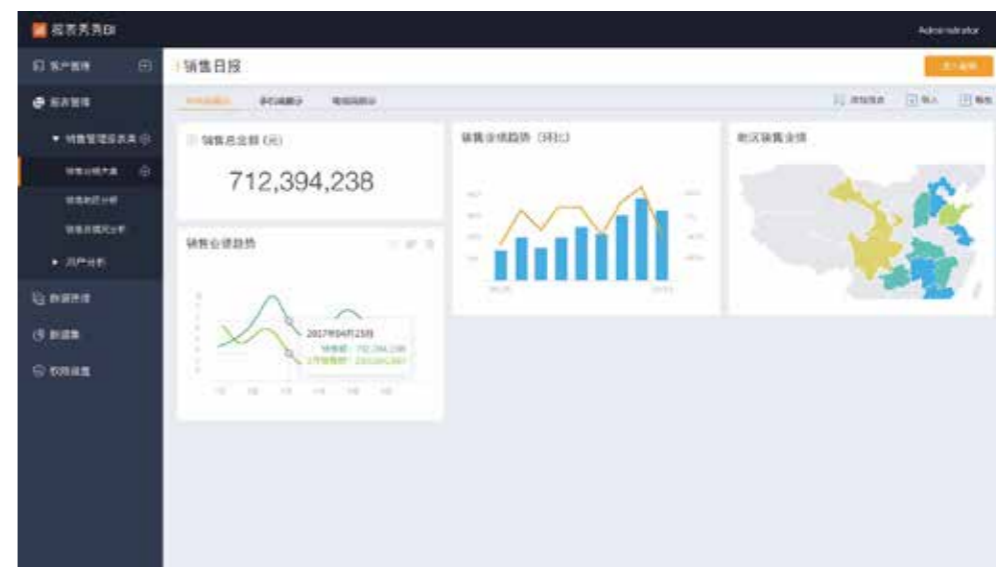
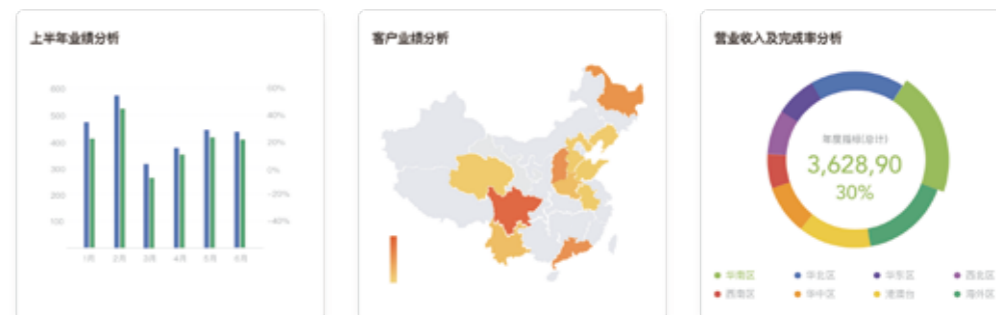
面向非计算机专业人士，无需编码，轻松拖拉拽形成可视化报表，快速响应管理者需求的变化。

多层联动穿透钻取

支持报表与数据的联动分析、穿透与钻取，既能从宏观掌控全局，又能从微观把握数据背后的细节。

移动、大屏、PC多端同源展示

支持移动端、大屏、PC端报表展现，支持制作中国式复杂报表。



5. AI智能及个性化预警

AI智能查询分析

利用语音识别、自然语言理解、语义模型、深度学习等技术，帮助用户快速获取报表，智能辅助分析数据。

大数据用户行为分析

对用户阅读报表的行为进行捕捉，通过大数据分析，帮助企业优化报表，实现报表内容精准展示。

个性化预警

支持同一张报表，面向不同的用户设置不同的阈值进行预警，并支持个性化的通知设置。突破传统报表只能按报表进行预警的方式，真正做到以人为中心的报表预警。



6. 一站式的解决方案

- 报表案例市场，提供行业分析模板，丰富的业务分析模型
- 支持第三方报表嵌入应用
- API开放程度高，支持和企业公众号、APP、企业微信、钉钉对接
- 支持公有云、混合云、私有化部署



生态协同

云之家生态圈解决方案

重构组织边界，赋能生态伙伴，建设跨组织协同能力

- 多业态、跨组织门户整合能力
- 生态组织分级分权管控能力
- 生态企业间的消息互通能力
- 生态企业间的应用互联能力
- 生态平台的个性化定制能力
- 生态平台的运营能力

1. 多业态、跨组织业务门户整合能力

1. 三端同步的生态业务协同中心

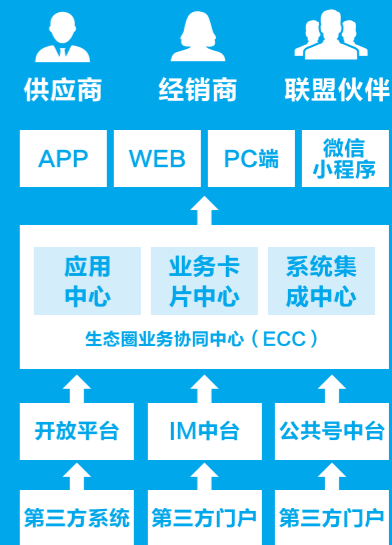
基于云之家平台应用中心、消息、公共号等协同中台开放能力，帮助企业构建三端同步的组织内外协同能力。支持多业态、跨组织的门户定制开发与业务门户整合。

2. 连接多业态、跨组织的应用中心、业务中心

方便用户查找使用授权的应用、业务卡片。方便系统管理员进行跨组织应用的授权管理。统一业务卡片管理，支持个性化业务配置、易扩展。

3. 第三方系统集成能力

支持第三方业务系统集成，实现单点登录第三方系统。支持第三方业务与待办集成，支持跨组织消息推送。支持金蝶星空、苍穹等ERP集成，实现采购协同业务的一体化解决方案。



2. 分级分权的生态组织能力

1、多组织管理

支持分领域、分业态构建多生态组织。

支持第三方组织接入。

2、严格的分级分权管理体系

支持按照行政区划、服务范围等对生态伙伴进行分级管理，

可进行生态圈通讯录的权限管理。

3、人员分角色管理。

支持对生态用户角色自定义，可按角色进行应用授权管理，

实现精准数据赋能。

4、支持组织内外人员双向互动。

有业务往来的人员可以相互查看对方通讯录，找人更方便。



3. 生态企业间的消息互通能力

统一待办中心：

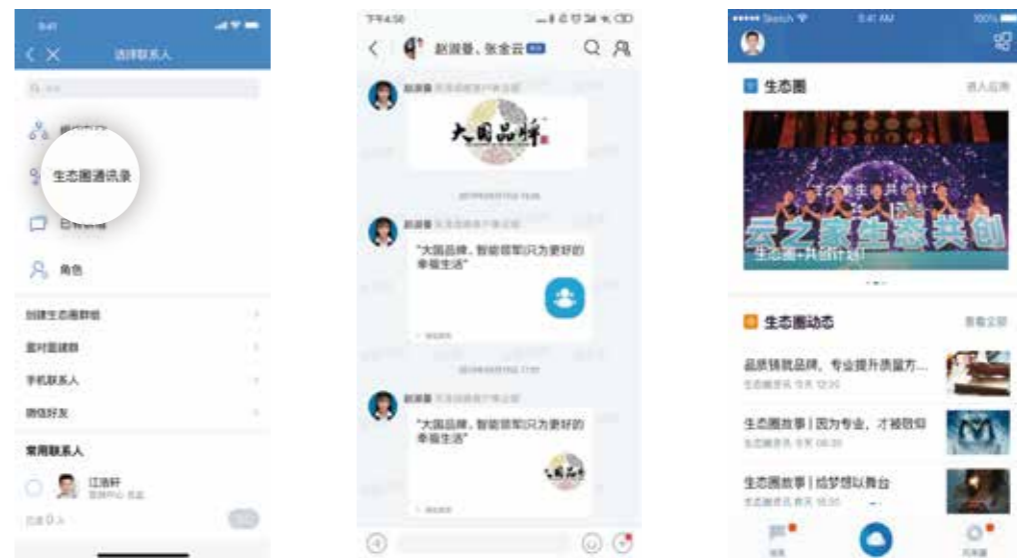
支持应用、业务系统对接，实现信息驱动人员办事的能力。

统一信息发布平台：

企业间公告、通知，供应协同信息、经销商协同信息等推送通过简单配置就可实现。

统一跨企业即时沟通：

群聊、私聊、已读、未读、语音会议等企业级沟通服务一应俱全。



4. 生态企业间的应用互联能力

1. 支持企业间应用互联，更支持网状互联

平台提供统一身份认证机制，支持异构系统快速集成，实现与第三方的系统无缝连接。

支持跨组织、分角色、分业务对应用进行授权，确保各业务版块独立管理、职责分明；

支持合作伙伴申请应用到伙伴生态圈，实现企业间业务的网状互联。

2. 支持跨组织一站式业务流程审批；

支持通过表单引擎、流程引擎快速配置跨企业业务流程。掌控集团分子公司业务，流程流转不费力。

企业

生态伙伴



审批



审批

互联互通



应用



授权应用

5.生态平台个性化定制能力

1.多端定制能力

集成IM，构建属于企业自己的个性化移动端APP/PC端，支持自定义端页签、自定义工作台等。

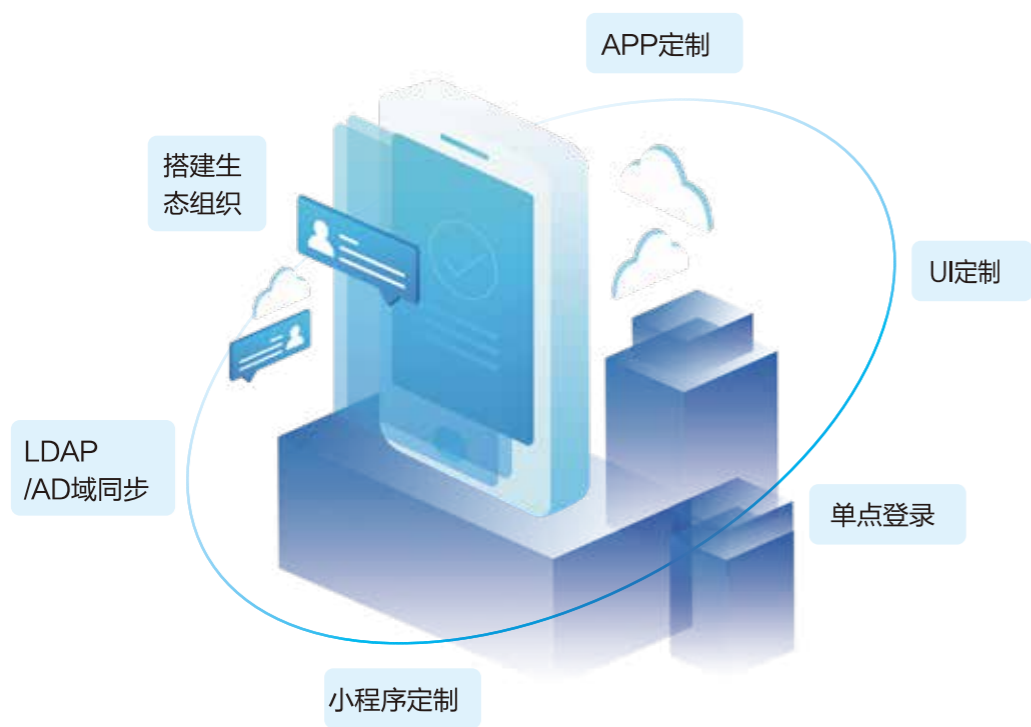
支持连接微信生态，生态圈提供标准的生态圈SDK，方便大企业基于生态圈SDK定制属于自己专属的小程序。

2.生态业务协同中心ECC的定制开发

基于生态圈ECC开放接入能力，生态圈提供定制开发服务，支持按照企业需求打造企业个性化的业务协同中心。

3.生态组织的快速搭建服务

基于开放的API接口，企业可以快速与LDAP/AD域已有系统实现对接。简单几步即可搭建属于自己企业的生态组织体系。



6.生态平台的运营能力

支持用户行为分析：

了解用户登录情况，协助平台建设者运营，提升用户活跃度。

支持应用使用情况分析：

展现平台及接入自建应用的使用情况，便于推动接入业务的高效协同。

支持消息运营情况分析：

了解用户跨企业沟通情况，提升跨企业消息协同效率。



7.成功客户

云之家x金蝶国际

客户服务与沟通，高效互动
海量资讯与知识，触手可及
业务订单与数据，随时处理



云之家x温氏集团

养户数字化协作平台，
赋能农户，激活生产
内外互联平台，
统一沟通，激活生态



云之家x长城酒业

经销商赋能服务平台
营销费用审批
往来对账服务
统一安全沟通



vanke 客户案例-房地产

万科集团：安全、高效、快乐、 合伙一站式工作平台

万科事业合伙人机制带来组织方面的挑战；

事业合伙人机制

- 跨组织
- 跨地域
- 全球化
- 多业态

面临的挑战

- 事件合伙带来组织扁平挑战
- 跨部门、跨区域、全球化带来协作挑战
- BYOD（个人设备）带来安全挑战
- 微信、钉钉标杆带来压力挑战

客户视角、股东视角、员工视角下业务现状的挑战；



客户视角

- 分散、割裂的客户触点与入口
- “卖方导向”客户体验十分繁琐
- 在互联网上，客户有多少界面接触万科？
- 潜在客户需经历多少步骤才能走进购买的房子？



股东视角

- 核心业务粗放化管理、忽视流程管理，各城市运营效率参差不齐
- 拓展业务缺乏基础信息系统支持，制约业务快速增长与复制
- 各拓展业务当前使用什么主流系统管理客户/商户？
- 如何统计各个区域分别有多少地铁上盖项目？
- 由于不严格遵守流程，签证后补比例为多少？

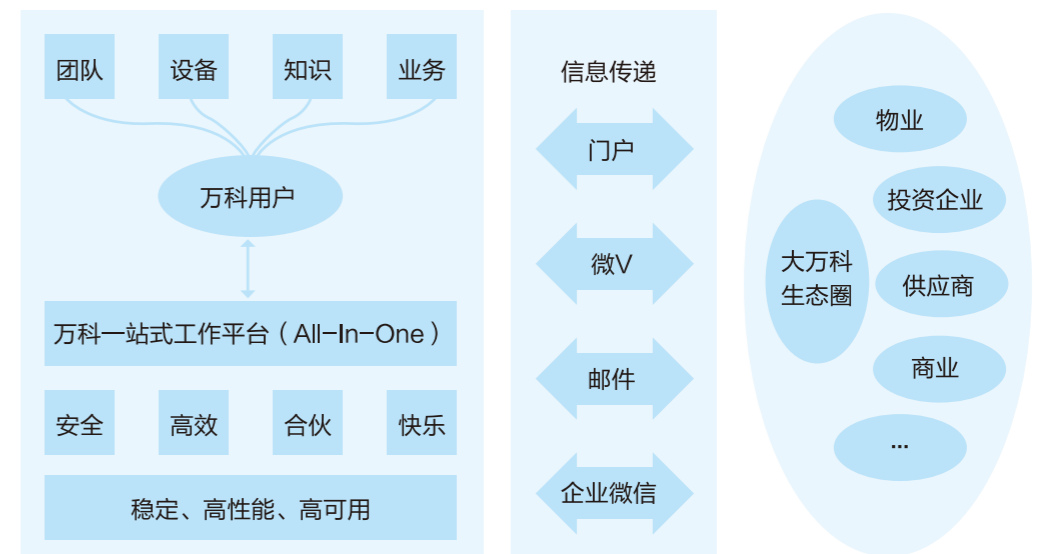


员工视角

- 信息化程度低、流程割裂导致大量冗余、重复工作
- 落后的办公软硬件影响工作效率
- 万科“表哥表姐”一个月需要花多少时间在数据整理工作中？
- 最近10次视频会议中，遇到过几次故障？
- 理想中的员工通讯录应该包含哪些功能？

信息系统的落后已经成为万科实现战略目标的主要瓶颈，信息化建设及业务变革刻不容缓。

“微V”是万科的一站式移动工作平台，万科有着自己的思考，希望多渠道连接，信息上传下达；能结合场景化的应用实施，全面提升组织沟通协作效能；建立全连接平台，为线上、线下团队赋能。



如今，房地产行业普遍从全世界扩张转变为高周转率，地产企业的社会角色从开发商转变为城市运营商。一切变化的带动下，万科移动工作平台也面临进一步挑战。

经过双方努力，万科在云之家V10基础上成功将微V升级。升级后，万科协同平台实现OTA模式的自动更新，让用户即使享受最新特性；5万+用户，IM服务性能提升100%，性能提升100%；实现支持2000人群组（微信仅支持500人）；日访问次数达到120W+，强力确保了万科微V应用服务的高扩展性和易运维性。在内部塑造“好快、好用、好心情”的协同办公体验。

- 好快：**消息秒同步，改善延迟问题；智能签到，自动打卡，方便快捷；
- 好用：**来电智能识别，只要聊过，来电姓名部门自动显示；微邮箱，手机端预览加密邮件；无线投屏，无线连接投影仪，投屏无忧；
- 好心情：**在同事圈，为你觉得表现优秀的同事点赞；组建工作学习小组，安全无干扰。

构建基础平台，满足协作与信息上传下达需

群聊	通讯录
同事圈	移动邮箱

聚焦高频场景，打造精品应用

移动打卡	移动审批
会议管理	员工差旅

连接业务：拉通基础数据与业务

经营管理仓	销售日报
回款助手	组织人员效能

聚合流程、链接IOT

访客预约	无线投屏
突发事件	管理工作台



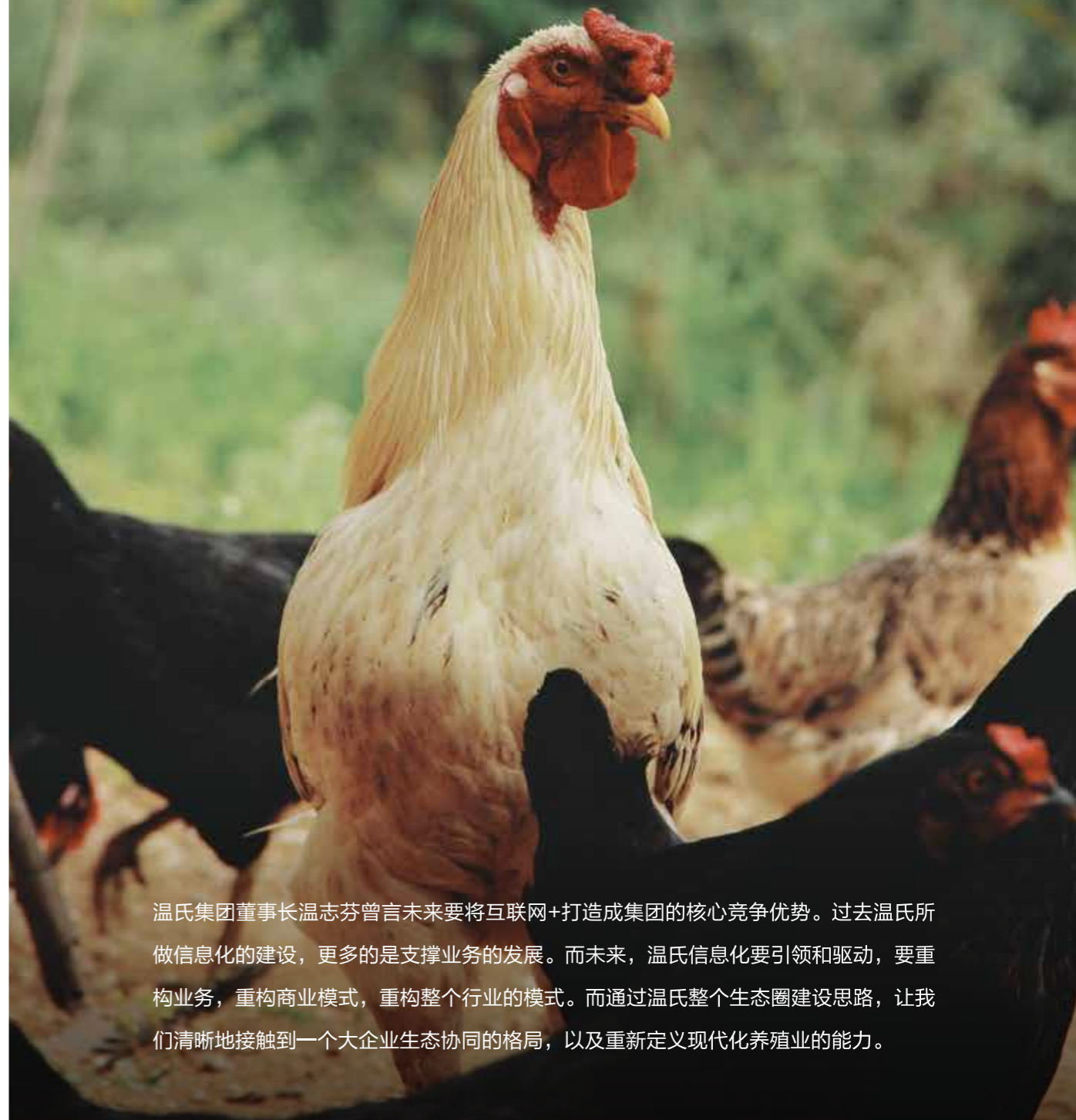
何建春
万科科技公司
核心合伙人

客户寄语

非常感谢金蝶和云之家小伙伴与大家一起推出微V9.0，一个任务、计划、协同和合伙快乐的工作平台对万科意义非常重要；集团信息高效上传下达，让所有员工第一时间了解；团队有效协同，提升工作效率；有很多的业务数据、信息也通过这个平台来实现。很多的人在不同的地点和组织里很快协同工作，使微V能够真正成为我们一站式工作平台，实现我们的梦想。



**温氏集团：连接内外的生态的格局
重新定义现代化养殖**



温氏集团董事长温志芬曾言未来要将互联网+打造成集团的核心竞争优势。过去温氏所做信息化的建设，更多的是支撑业务的发展。而未来，温氏信息化要引领和驱动，要重构业务，重构商业模式，重构整个行业的模式。而通过温氏整个生态圈建设思路，让我们清晰地接触到一个大企业生态协同的格局，以及重新定义现代化养殖业的能力。

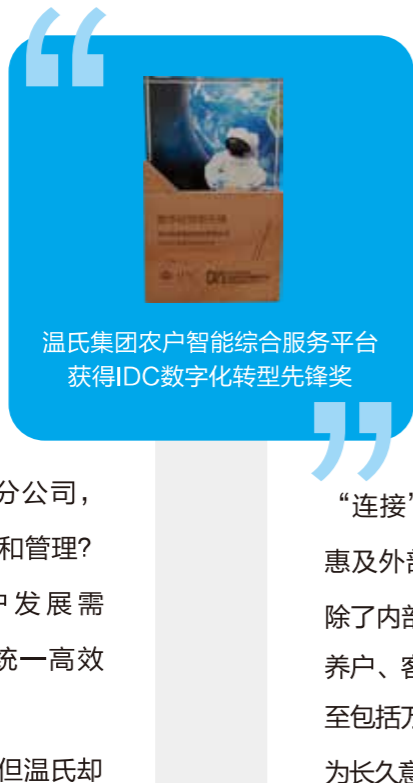
信息化绝非一朝一夕，而移动化也绝非一蹴而就。

温氏内部5万多员工，外部5.54万农户合作家庭农场，也曾经一度面临困惑：

全国20多个省（市/自治区），262家分公司，怎样提效几万员工的沟通和管理？

从提能提效到农户发展需要，从服务升级改造到统一高效服务赋能应该怎么做？

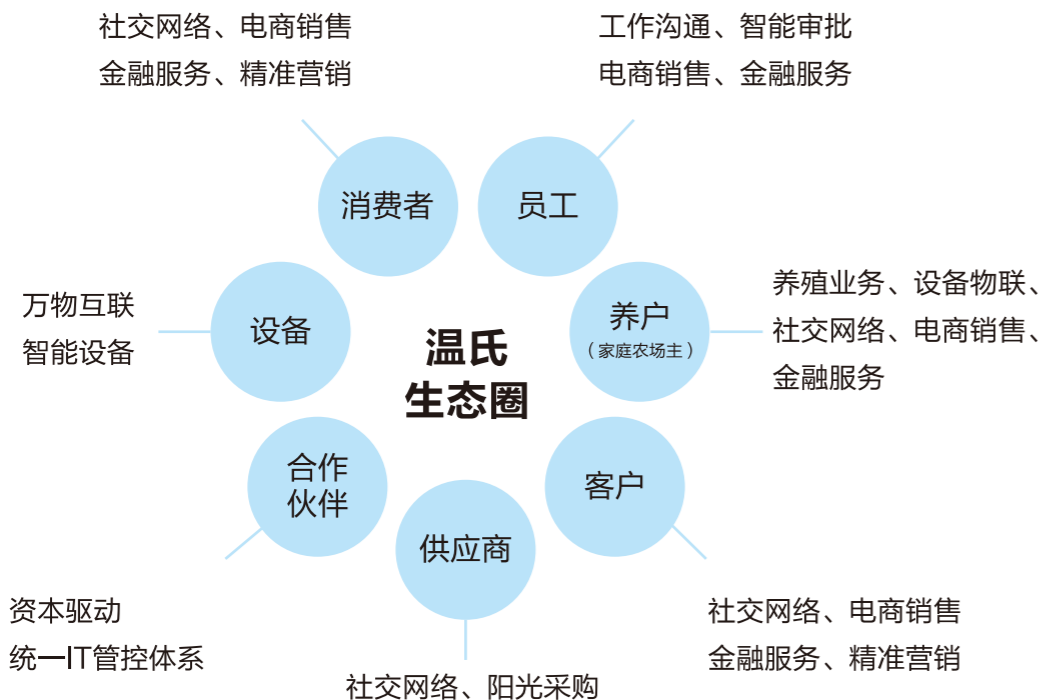
农牧业是传统行业，但温氏却



为它武装了高科技的手段，包括物联网应用、智能化应用、打造生态圈平台，为合作伙伴赋能的能力。

2015年开始，温氏携手云之家从统一ERP门户开始，打造四重

“连接”，以生态的力量创造一个惠及外部、内外融通的生态系统，除了内部的员工，还连接合作养殖的养户、客户、供应商、合作伙伴，甚至包括万物互联的设备。这一切，都为长久意义的胜利做了精密布局。



其一，连接员工： 效率协同，5万员工一条心

统一沟通：云之家为温氏打造专属企业通讯录，安全的组织架构搭建；聚合产业链上下游资源，即时通讯，快速找到每一个同事、伙伴、客户。连接内部5万多员工，扁平化群组让沟通更直接，效率更高。



此前，财务管理只能通过电脑查看报表，出差办公时十分不方便，且报表内容复杂繁重。现在，手机随时查看重要财务报告及相关分析情况，重要数据强化突显，不必要数据则不显示。



移动报表的使用，让每个人对相关的企业运营数据和指标有了更直观的认识，大大提高了企业的反应速度和决策能力。

企业文化共建：

温氏是一个市值2000亿左右，涉及数十个行业的养殖大企业，5万员工分布在全国各地。庞杂的内部文化建设，也以云之家为载体。

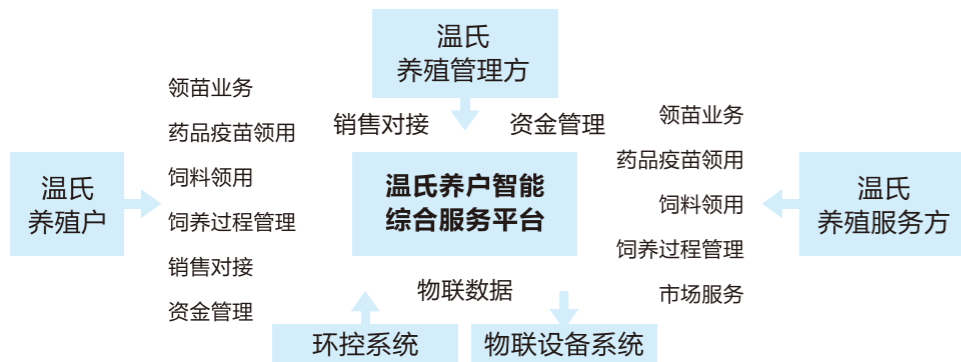
运用云之家，温氏通过订阅号和专题等功能，达成智慧传达，文化运营的诉求。集团宣传报，每周推送2—3篇文章，让公司决策和组织思想一传到底；老板开讲版块，将高层重要思想与全员分享；同事圈一方面可作为工作成果展示，员工点滴互相分享的主要途径，另一方面又是行业广告和资讯的信息来源。通过系列举措，助力温氏实现全体员工一条心的文化管理目标。



其二，连接农户：

养户数字化协作服务平台赋能生产，服务养户

温氏为养户提供5个方面的支持：种苗，饲料，药物，技术，市场。在此过程当中，通过云之家的综合服务平台，能够将这些过程全部连接起来。促进温氏养户服务业务资源整合、共享、拉通；养户服务上下游渠道高效协同，支持与养户即时沟通、业务协同、服务信息共享；以数字化服务赋能养户，提升服务效率、生产效率。



农管宝：

在与农户对接的过程中，领饲料、领猪苗、领药物、结算、存续款等等，全部可在线上操作。一旦有动物病变，农户手机拍照上传后台，经过专家组会诊，远程开处方治疗，免于管理员和农户的来回奔波。同时集团可推送相关信息给农户，农户有任何问题也可与集团进行实时沟通，双方共同探讨，完成统一赋能。



易管宝：

技术员下乡巡查，可以实现手机端采集数据。然后为有问题的动物开具处方，清晰记录巡查过程，方便日后管理。与养户签署养殖合同，也可通过电子合同来实现全部线上服务，不在需要线下和其他人工的操作。



云之家对接硬件设备：日常养殖场景中，有很多环控、温控、视控等硬件设备，养户和管理员不用亲临现场，就可以可实时监控养殖环境和饲喂情况。



养户/代理人/司机三方互动系统：

公司把饲料配送到养户，然后通过云之家三方互动系统，完成养户、代理人和司机对物资和重量等信息的核实确认，支持业务互通、即时沟通。



**其三，连接供应商：
采购共享服务平台，构建阳光采购平台**

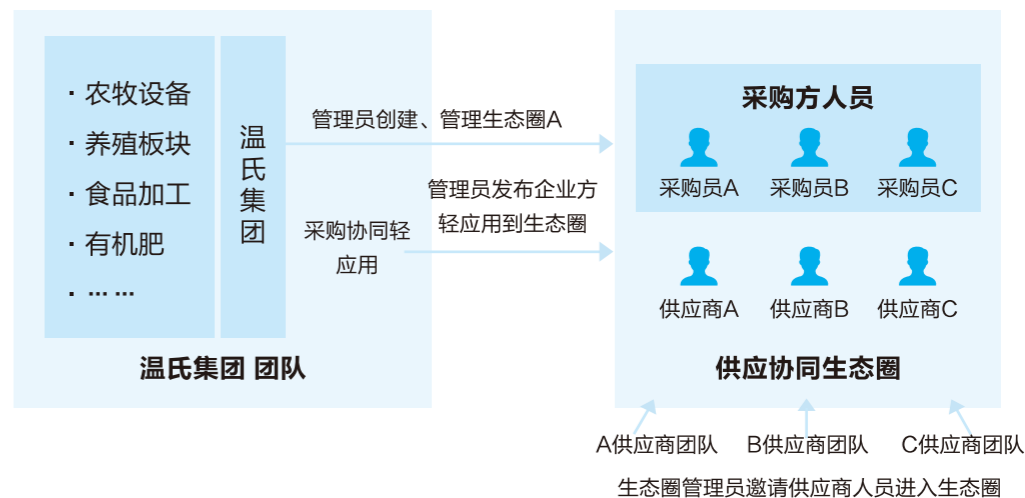
以前，农户购买生产物料，经常会遇到价格不实惠，质量参差不齐的情况。譬如使用率很高的水鞋，一个养殖人员一年穿两双，5万农户，内部还有几万人做养殖，一年大概有10万多双需求量。以前买一双鞋要50块左右，穿半年到一年基本报废。而大企业采购有一个典型特征就是物资比较集中，这样温氏就可以跟厂商去谈价，把价格谈到30块钱，质量好很多，成

本降低40%。现在，农户只要在采购共享服务平台上下单就可以买到物美价廉的水鞋。并且，这一系列采购行为都是在“阳光下”运作，这正是企业跟供应商连接真正的价值。

基于苍穹和云之家生态圈，温氏构建了供应商协同云-温氏阳光采购平台，构建社交化业务协同能力，实现企业员工、供应商客服的高效协同。

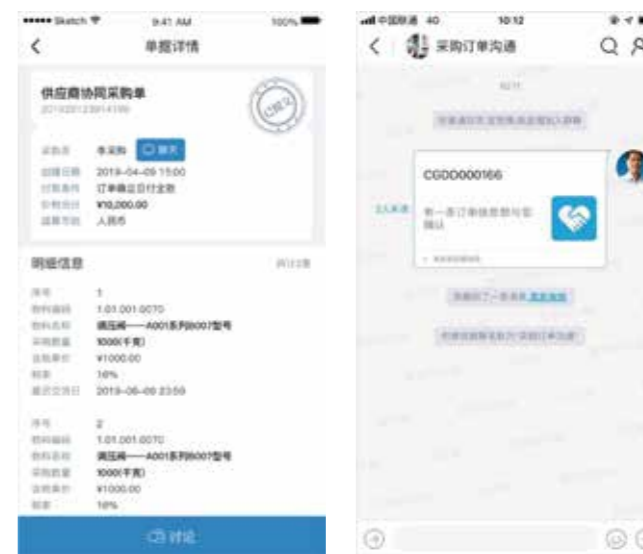


线上采购流程：通过整个供应的协同生态，公司可以把一些轻业务放进来，管理员可以管理或者创建生态圈的一些应用，同时生态圈伙伴可随时加入，进行端到端的沟通和点到点的业务联系，将采购过程变成一种流畅的协同流程。



供应商跨企业业务协同：

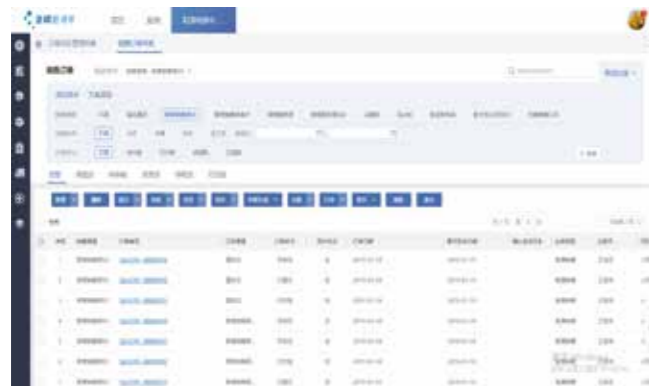
通过云之家连接供应商，融合IM，支持供应商跨企业使用供应商协同伙伴快捷处理业务。



其四，连接经销商： B2B销售平台，全国统一无缝对接

温氏经销商分布在全国各地，线下销售难以管控。现在全部统一到线上，所有的品类和地域，包括定价都是全集团统一。如此一来就规避了非常多的可操作的空间，而且一视同仁，不管是大客户，小客户，各种客户都可以在系统中无缝对接。

基于金蝶云苍穹渠道云打造温氏B2B销售平台，将经销商订货、促销策略的制定，以及客户的评价统一平台进行操作，打造高效营销网络。



未来规划：构建与温氏业务相通的养殖联盟，创造互惠互利的连接型生态；打造普及智慧养殖终端app，一部手机，轻松管理养殖工厂；构筑企业大数据基础平台，提供大数据应用分析支持等数字化场景。



周军波

温氏股份信息中心
副总工程师

客户寄语

“于温氏而言，云之家有四个能力很突出。第一是连接能力，能够很好连接异构系统，我们有很多标准类应用，通过简单的开发就能够一键发布到云之家上来。

第二是效率，开放的效率。比如在EAS或者苍穹上的报表，一键就可以发布到移动端，在移动端就可以看到数据。

第三个是集成性，我们把云之家叫同呼，且集团只有这一个APP。所有的应用都要在这个框架之下部署。所以云之家是集合了各种消息、流程审批、报表、甚至包括很多业务的应用。

最后一个就是协同的能力，温氏正在打造这种生态圈，把各种业务协同过程中的角色都连接起来，高效协作的同时，由主企业掌控各个环节的沟通尺度，人性化设置得心应手。”

Haier 客户案例-制造业

海尔集团：颠覆科层制 用网络化组织构建产业互联

今天，海尔通过人单合一模式，彻底颠覆了科层制。这让我们看到了一个全新的生态海尔，一个从“电器”变成“网器”的海尔，也让我们看到一个新的世界级模式。



海尔对“人单合一”模式的探索已经有十余年，为了实现无处不连接、无时不协同、无人不分享的平台愿景，海尔一直坚持信息化创新平台的建设。

2013年，海尔与云之家合作开始搭建iHaier平台，实现以企业微博为核心的内部分享交流平台，利用社会化网络服务尝试跨部门的协作与共享。

2015年完成平台升级，基于云之家的iHaier正式上线，涵盖即时通讯、文件交互，实现移动、pc、web三端同步，通过与云图、创意工场等系统的对接，将用户对海尔产品的创意与建议接入海尔内部，实现全流程用户交互体验闭环。

2017年，通过持续运营，逐步接入业务轻应用，iHaier成为海尔的全员移动门户，核心业务系统无缝对接。

2018年，通过能力开放和应用扩展，持续扩展应用商店能力和提供智慧园区服务，iHaier成为所有海尔创客提供移动互联网应用推广服务平台，向智慧办公平台不断演进……

今天，海尔通过人单合一模式，彻底颠覆了科层制。在《科层制的终结》一文中，加里·哈默从外部观察者和研究者的角度，从七个关键方面呈现了海尔网络化组织的新范式。

【一】

从大企业到小微企业。与传统层级分明、紧密整合的大型企业不同，海尔创建一种“小块松散组合”式的组织模型，去掉中间层，将企业化为几千个小微企业，这些小微企业以用户为中心进行自组织，小微拥有决策权、用人权、分配权，每个小微拥有10-15名员工。这种组织模型使得企业的发展灵活但连贯，能够快速发现新机会，进入新市场。

【二】

从增量目标到领先目标。在海尔，目标的设定不以过去的自己为目标基准，而是设定追求增长和转型的“领先目标”，始终将目光锁定在外部动态变化的市场环境之中，实现企业长期高速发展。构建生态，实现生态收入成为海尔小微的共同目标。海尔为此新开发了一个叫做“共赢增值表”的工具，将生态收入、用户参与度等传统损益表不会考量、但对生态发展至关重要的指标纳入其中。

【三】

从内部垄断到内部契约。传统企业，部门间是串联关系，财务、行政、

法务等部门长时间与市场绝缘，但其他部门无法绕开他们。而在海尔，小微企业可以选择从其他小微购买服务，也可以从他们认为更好的供应商处选择服务。这种开放的市场化自由竞争机制就倒逼所有小微提高服务和产品质量，以达到其他小微需求，从而获得薪酬。海尔将财务、人力、法务等部门整合为大共享平台，为其他小微企业提供服务，通过这种并联组织关系，提高了效率，降低了运营成本。海尔财务共享模块，千人拥有财务人员比例只有传统大企业的1/4。

【四】

从自上而下的协调到自发协作。在引领目标下，平台会拓展和孵化新的小微，小微间会基于用户需求进行自主协同，制定解决方案，实现共同的发展。比如制冷平台，为了实现在智能家居领域的引领发展，开发出“馨厨”系列智能冰箱，并以此为基础构建生态圈。而这一过程中，市场、技术等部门会主动加入协同，共同去实现创造最佳体验的目标。

“
海尔通过人单合一模式实现企业平台化。平台不是领导者，而是为小微提供协同、孵化等支持。”

【五】

从界限严格到开放式创新。传统科层制是狭隘的，将企业内部与外部严格区分开。海尔将企业变成网络化组织，组织成为网络节点，一流的资源和人才加入到其中，用户也可以参与到产品的设计开发。海尔HOPE平台可触及的全球一流资源节点达380万家，平均每年产生创意超过6000个，年孵化项目200+。这种开放式创新机制打破企业闭门造车、封闭搞研发的模式，实现了瀑布式迭代开发，用户即是消费者也是参与者，推动了大规模定制的实现。

【六】

从恐惧创新到规模创业。传统科层制本质上是保守的，而海尔则是将企业彻底变成了一个创业平台。小微是海尔基本的创业单元，小微企业自组织、自创业、自驱动，依托这些灵活的小微企业，海尔进入了游戏笔记本、无人机、智能机器人等领域，创出了雷神、乐家等新的品牌。而雷神已经成功上市新三板。

【七】

从员工到主人。海尔模式赋予了员工企业家精神。海尔小微拥有决策权、用人权、分配权，而与之对应的是目标绩效，大的目标被细分为季度、月度和周目标，下达到小微的每位成员身上。成员薪酬会与小微的目标达成密切相关。鉴于诸多利害关系，小微成员不会只将自己看作是员工，而会积极参与小微目标的实现。在目标实现过程中，小微主是动态的，如果无法带领小微实现目标，将由新的小微主替代，而每个成员只要有有竞争力的计划和方案都有机会参与“抢单”。海尔希望搭建的正是“人人都有机会成为创业家的平台”。



2016年，加里·哈默与张瑞敏对话时，第一次提到在“后科层制时代”，公司能够把任务分散到小的团队中，人们有自主性，都能够自负盈亏，能够把自己的贡献非常精准地对应出来。他认为“后科层制时代”已经出现一些先驱型公司，但多数是规模较小的公司，规模非常大、业务也非常复杂的先驱型公司，只有一家，那就是海尔。

颠覆科层制的变革为海尔在物联网时代的发展奠定了深厚的基础。比如，海尔

衣联网成立一年多的时间，已经成为能够链接包括服装品牌、洗涤剂品牌、家纺品牌等近3000家资源方的生态品牌，为用户提供所有衣物购买、洗护、穿搭等全流程的服务，不仅有不断升级的硬件产品，还实现了从产品到服务再到生态的持续迭代。除了衣联网外，海尔还构建了食联网、血联网等物联网生态，这让我们看到了一个全新的生态海尔，一个非家电企业的海尔，一个从“电器”变成“网器”的海尔，也让我们看到一个新的世界级新模式。

海尔云之家创新场景



海尔创吧

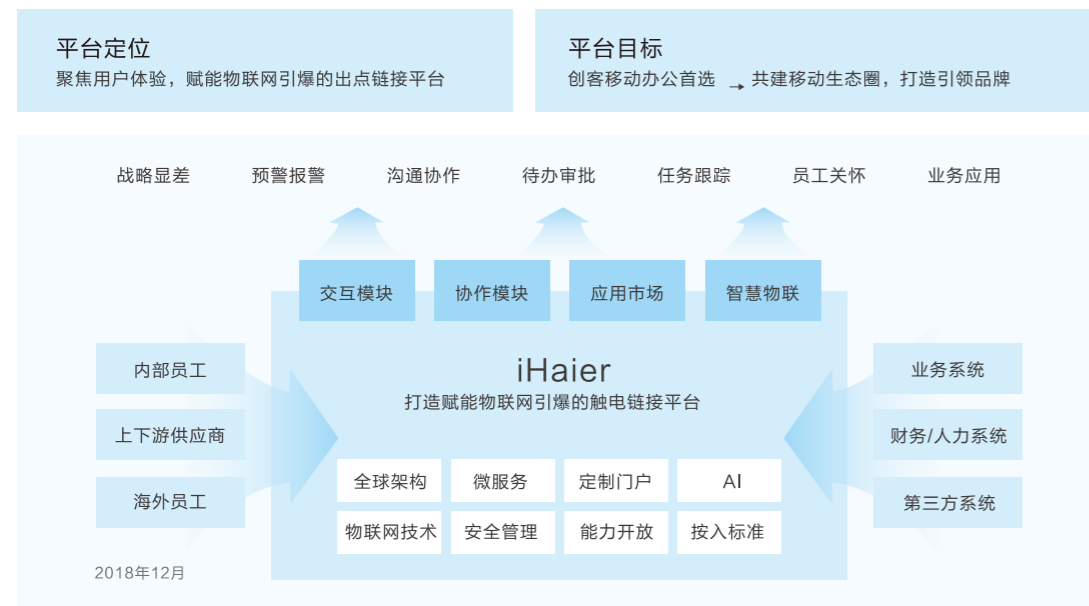


创客攻略



海尔创吧

iHaier创客办公首选平台



签到广告



组织架构



个人名片



消息



待办通知

移动化、智能化、社交化的工作平台，除了带来办公效率的提升，也在为海尔业务颠覆带来创新。

客户寄语

ihaier平台是一个聚焦用户体验，赋能物联网引爆的触点链接平台。起到连接到员工价值——“人单合一”模式的一个纽带作用。以用户为中心提供场景化服务，让平台沉淀“会说话”的数据，连接所需一切，让工作更简单更“有温度”。

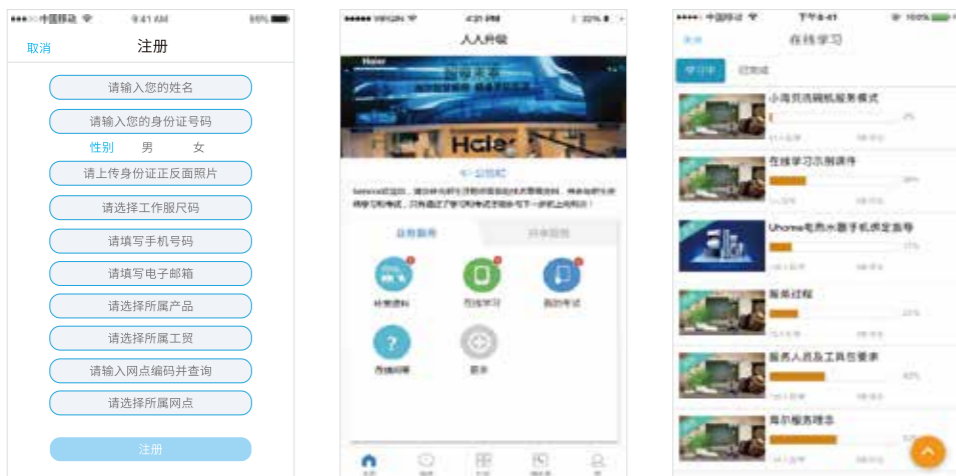
——海尔DTS门户及互联网应用平台共享部



在线问答



一边学习，一边比拼



客户问题直接对接专家，更高效

2017年，在推进服务模式战略转型进程中，海尔集团借助金蝶云之家，打造了全面提升培训学习和办公协同效率的iService平台，通过与金蝶s-HR培训系统的完美结合，建立起覆盖全体服务兵队伍的移动培训学习平台，成功实现了服务人员“自主报名、自主学习、自我成长、相互交流、共同进步”，在海尔售后服务体系内掀起了一场“互联网+”时代的学习革命。



九州通集团：构建医药全产业链的生态竞争力

站在未来发展的角度，九州通的核心竞争力将不仅限于物流领域，打造完整的医药健康管理平台、将药品交易的全流程纳入平台体系，会成为九州通新的竞争优势。



目前我国医药流通行业集中度正不断提升，规模化成为重要行业竞争优势，云之家能够为医药流通行业提供移动工作平台、ERP移动门户以及智能协同办公应用，进一步降低运营成本。

九州通是一家以西药、中药、器械为主要经营产品的大型企业集团。公司是中国医药商业领域具有全国性网络的少数几家企业之一，于2010年在上海证券交易所挂牌上市（股票简称：九州通，证券代码：600998），连续多年领跑中国民营医药商业企业，以30亿元的品牌价值位居“2016胡润品牌榜”181位，2018年位列《财富》（中文版）500强第105位。

站在未来发展的角度，九州通未来的核心竞争力将不仅限于物流领域，打造完整的医药健康管理平台、将药品交易的全流程纳入平台体系，会成为九州通新的竞争优势。

高度智能化的医药流通

一边是3层楼高的立体仓库里，存放着上万个药品品种，这里并没有一名工作人员。机械手迅速分拣、出入库，数十台穿梭机往来不休，将药品送至随时待命的传送带；而每一条传送带都对应着一个运输方向，汉口、武昌、甚至武汉市外，库外的物流车队整装待发。

另一边是调度指挥中心的大屏，实时呈现着九州通云仓配送平台这一天的交易量、各环节的视频监控，以及物流车队的利用情况，已经在途的每一辆物流车都在大屏的地图上实时显示着所处的位置，它

们配备了最新的北斗导航系统。

31万余个品种品规，7000多家上游供货商、10万多家下游客户，国内240多种药品的全国或区域总经销或总代理资格，九州通作为一家大型医药流通企业，对上下游巨量货品进出的管控显得尤为重要，物流仓储的布局成为九州通目前的核心竞争力之一。而这些竞争力来自于现代物流技术和信息技术的应用，通过自行设计、规划、系统集成，九州通已完成了旗下125座现代化医药物流中心的建设，并广泛使用了具有自主知识产权的仓储管理系统（LMIS）、设备控制系统（WCS）、运输管理系统（TMS）、第三方物流平台、药品监管码采集等系统，取得相关218项计算机软件著作权，是具备独立整合物流规划、物流实施、系统集成能力的医药分销企业。

截至2018年末，九州通已在全国兴建了31家省级子公司、94家地市级分子公司，建立了覆盖全国95%以上行政区域的营销网络，成为现有全国医药商业企业中销售网络覆盖面最广的企业之一。物流存储能力1000万件，出货效率达10000行/小时，出库准确率达99.99%，保障了客户多样化的需求，满足“一站式”的采购体验。



信息化的生态理念

九州通的愿景是做中国医药健康产业最佳服务商，在当前的商业生态环境下，公司秉持“技术让服务更卓越”的理念，积极推行和探索互联网应用及建设，为医药健康产业提供高性价比服务。

以前的供应链结构是“生产厂—商业企业—终端—客户”层层相连，现在这样的链式结构已远远不够，当今时代信息流通需要更加通畅地在任何两点之间沟通。九州通要通过互联网，将供应商、经销商、终端形成闭环——不仅仅是卖药，卖更便宜的药，而且要帮助供应商与客户提升盈利，这就是信息化的价值。九州通的IT技术部门定位是运用互联网+供应链，用效率促进合作伙伴的效益提升，做行业互联网转型的合作伙伴。

为此，集团制定了信息化建设期望达到的总体目标：

业务协同化：依靠信息技术，增强集团内企业之间、业务财务等板块之间、与供应商/客户间的协同，以供应链效率最大化为目标。

工作移动化：全面拥抱移动互联网，将日常业务、管理、行政等工作向移动终端转移。

传播扁平化：建设集团内部社交平台，使各层级信息传播更加扁平化，以增强集团凝聚力为目标。

沟通多元化：推进PC/固话/手机/邮件/IM等多种沟通渠道建设与互通，以提升沟通效率为目标。

联通效率化：连接所有公司单元及办事处

机构，以信息流高效互通为目标。

决策数据化：依靠大数据、BI/DW等技术的广泛应用，推进从高层到一线业务的数据驱动，以决策科学化为目标。

九州通出库准确率达99.99%，
保障了客户多样化的需求。

核心业务集成平台设计

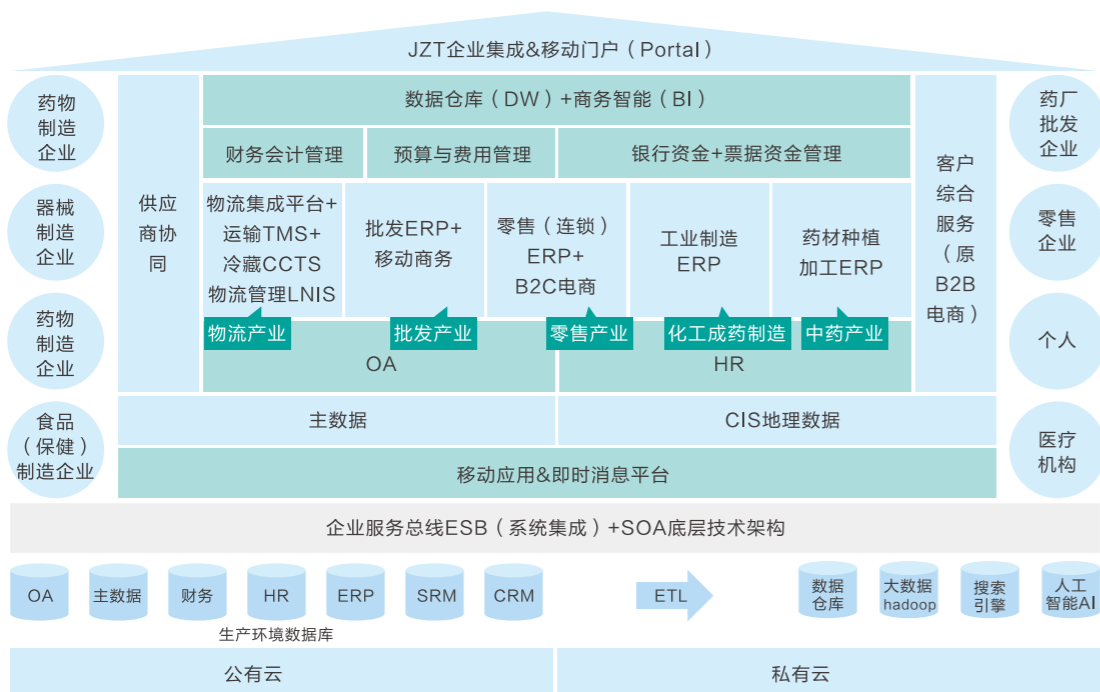
在九州通信息化的整体架构中，最底层是技术支撑层（查询报表设计、 workflow设计、表单设计、打印模板设计等）和财务管控层（招标/协议管理、商品促销管理、商品价格体系管理、商品主数据管理、客商主数据管理等）。技术的核心部分由九州通自己开发，并且正在微服务化，从而能更快的反应业务的变化。

中间层是业务管理（采购入库业务、采购退出业务、采购退补价业务、采购付款业务、进向发票管理、销售出库业务、销售退回业务、销售退补价业务、销售收款业务、销向发票管理、代收代付管理）。

管理层主要是流程驱动、业务执行，这是整个集团业务的内核。上面是B2B的平台、云ERP SAAS平台（可对外）以及其他平台（报告单管理、质管信息系统）。

企业服务总线使用的是其他的专业系统（资金管理系统、预算与综合保障系统、财务核算系统、集成数据服务平台、其他第三方平台等），能够切入核心的业务平台。

以供应链整合、产业一体化为目标，推进端到端的业务和服务流程



携手云之家打造移动工作平台

从2015年开始，九州通与金蝶云之家合作打造i9移动工作平台，作为统一的业务门户。在这个移动工作平台上，涵盖了三个重要场景：

沟通移动化，包括企业内部公众号、及时通讯、企业内部微博等。类似于企业的微信，各个部门及时沟通，解决的是人与人之间的连接和沟通。通过组织架构和通讯录，以及消息群组，极大提升了企业办公效率。业务沟通移动化，包括业务审批、购销业务、行政事务等，解决的是人与业务的连接和沟通。在渠道的日常管理工作中，价格管理、仓库管理、销售流程管理以及各种票据开具等环节业务操作分散，连续性不强。特别是移库出库、商品损益、购进开票等业务实际工作中，操作复杂易出错。现在通过移动工作平台，一线渠道人员可集中处理渠道

相关商品销售、出入库、开票等业务，高效率响应国家“两票制”要求。

服务的移动化，九州通用一个工作平台来对接外部客户的多种沟通方式，包括微信客服、客户APP、QQ、邮件等都可以接入，解决的是内部人员与外部客户之间的连接和沟通。

除此之外，移动工作平台还是企业文化和员工心声的阵地。对于大型企业来说，企业生产现场人员、一线业务员距离公司总部和管理层较远，有效的建议和反馈难以反馈至高层，导致管理决策可能与基层业务操作脱节。九州通鼓励全体员工对公司管理工作提出合理建议，员工可通过移动工作平台直接反馈日常工作、行政后勤、人力资源等类型问题给总经理，员工心声直达高层，为高层决策及内部管理优化提供参考。

稳健可靠的ERP系统建设

在ERP领域，九州通与金蝶有长期的密切合作。JZTERP（九州通ERP）是九州通信息化对内的核心，基于中心性能、复杂度，以及网络风险等考虑，建设初期采取集团ERP中心+区域集中ERP部署策略。在网络风险降低的前提下，逐步将区域集中的ERP向集团大集中迁移，中心ERP与各区域ERP结构一致，并且在ERP实施、运维过程中，始终保证全集团ERP版本的一致性。

九州通还有一款零售云ERP，药店不用购买其他的系统，可以直接用云ERP做日常业务。零售云ERP优势有以下四个：低成本（免软件费用、实施费及硬件服务器、网络架设及维护人员成本）、操作简单，扩展性强（零售云ERP系统回归进销存管理功能，尽量去除冗余功能，操作尽可能简单。同时通过接口平台灵活集成例如CRM、数据分析等专业解决方案）、灵活性强（量身定制服务方案、可针对不同客户及业务合作情况，量身制定服务方案）、信息共享（接连锁客户将能共享九州通商品信息、库存、价格等信息）、安全可靠。

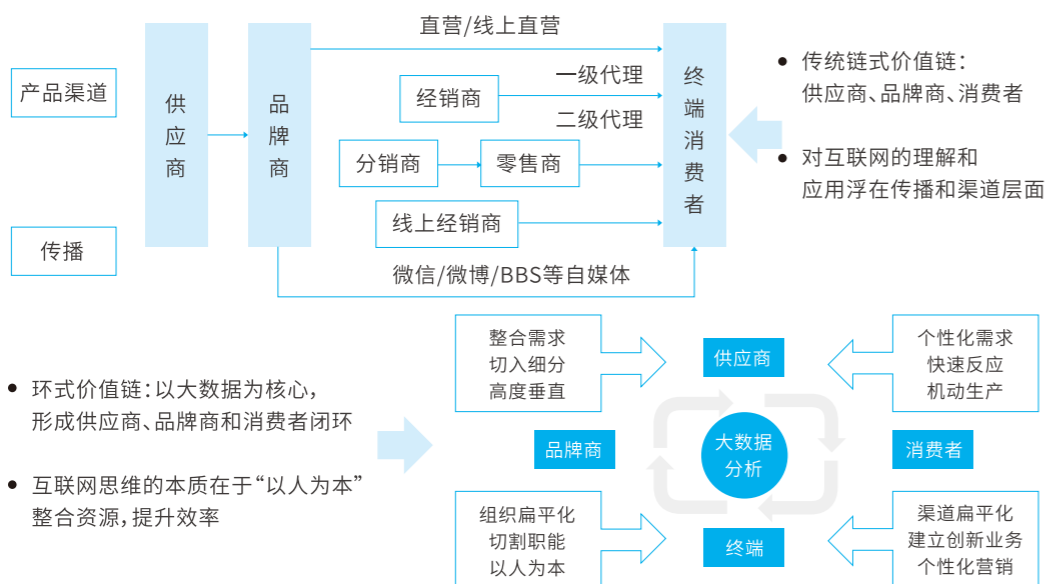
未来展望：全产业链生态圈“FBBC”模式

除上述应用外，目前九州通的信息系统还包括B2B电商服务平台（面对外部供应商和客户的核心平台）、移动商务、供应商服务平台、中药全程可追溯管理系统、OCR人工智能云服务等，不断为企业的数字化转型贡献能量。

目前九州通着眼于建立整体价值链的一个三角形架构，通过互联网形成连接供应商、经销商、终端的一个闭环，未来希望将顾客也放入这个架构体系，变成四边形结构。九州通认为，互联网思维的本质在于“以人为本”整合资源，提升效率，环式价值链就是以大数据为核心，形成终端与供应商、品牌商和消费者闭环，让信息更多的流通。



未来展望-着眼于整体价值链



可以说，互联网业务生态圈建设已经成为九州通的重要目标。这是一个以供应链整体协作为目标，基于互联网思想与技术，建设连通F2B2B2C、B2B+O2O、医疗+医药等业务形态，集中服务供应商、客户等供应链各方对象的集成互联网协作平台。九州通的生态圈，是以B2B、JZTERP和云ERP三者构成平台核心，借助B2B接入更多的资源，变成一个从供应商到消费者，包括药店、三方平台的全产业链生态圈。根据规划，九州通要把医药行业上下游全部交易都纳入平台体系，即“FBBC”模式。其中，“F”即上游药品生产企业，首个“B”即九州通，第二个“B”即终端药店和诊所，“C”即消费者。九州通正在将医药行业上下游的全部交易逐步纳入“FBBC”

平台体系，帮助上游厂商监测药品库存、销售情况，助力药店做好客户管理、增加客户粘性，提升全行业的效率和精准营销水平，换句话说，九州通要做的不仅仅是把药卖给药店，还要帮助药店建立整个营销体系，公司现在已经帮助很多药店更换了ERP和会员管理体系，与九州通平台进行对接。单体药店此前对客户的管理粗放，而采用九州通的管理平台，药店可以准确把握客户需求，尤其是需要长期服药的慢性布者需求，做到主动服务、留住客户和订单。

对于消费者而言，未来可以直接通过手机等终端下单买药，药店可以送货上门；若药店无货，九州通会调动仓库的货品送到消费者手中，且实现货仓全国联动供货，类似京东的模式。

客户寄语

九州通最终要做的，是通过FBBC模式的构建，打造连接医药全产业链的健康管理平台，抓住终端消费者的需求，这将是九州通全新的核心竞争力。

大中企业移动工作平台

云之家移动工作平台技术特性

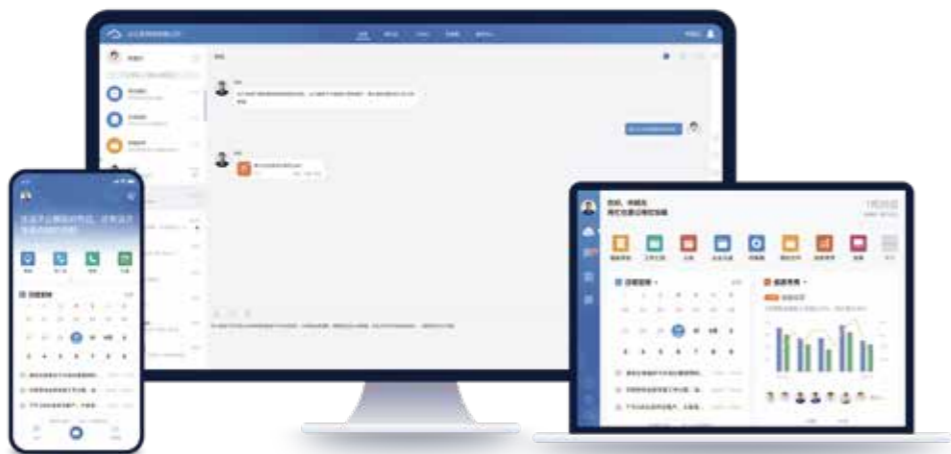


采用微服务架构和容器开发技术，可实现功能模块的灵活组装和支持多种部署模式；作为国内第一家通过ISO27001认证的企业云服务，帮助用户实现更安全的保障体系；基于Single Code Base（单一代码基线），创新的企业级OTA技术，让客户获得公有云的最新用户体验，可以灵活的选择部分或全部的应用与服务本地化，降低投资成本和风险。

1.便捷的企业统一门户

统一门户、信息、流程、应用，充分发挥已有IT资产价值

- 统一工作门户：多端同步、无缝切换
- 统一信息出口：信息速递、文化落地
- 统一流程协作：工作流程、随时操作
- 统一应用入口：业务应用、随时处理



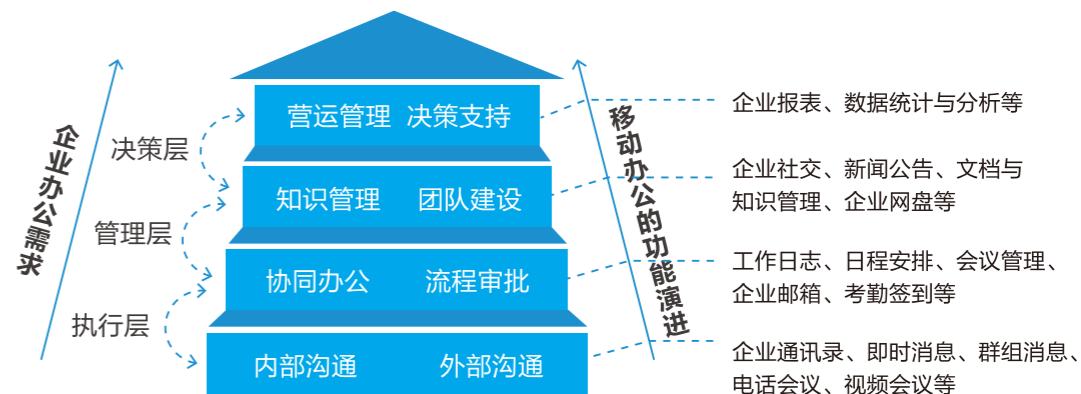
2.高效的社交沟通平台

- 安全便捷的即时沟通，无边界的高效互动
- 通讯录&外部联系人快速找到每一个同事、伙伴
- 智能电话淘汰传统分机、企业电话可管理
- 视频直播提供高效低成本的远程视频会议和培训



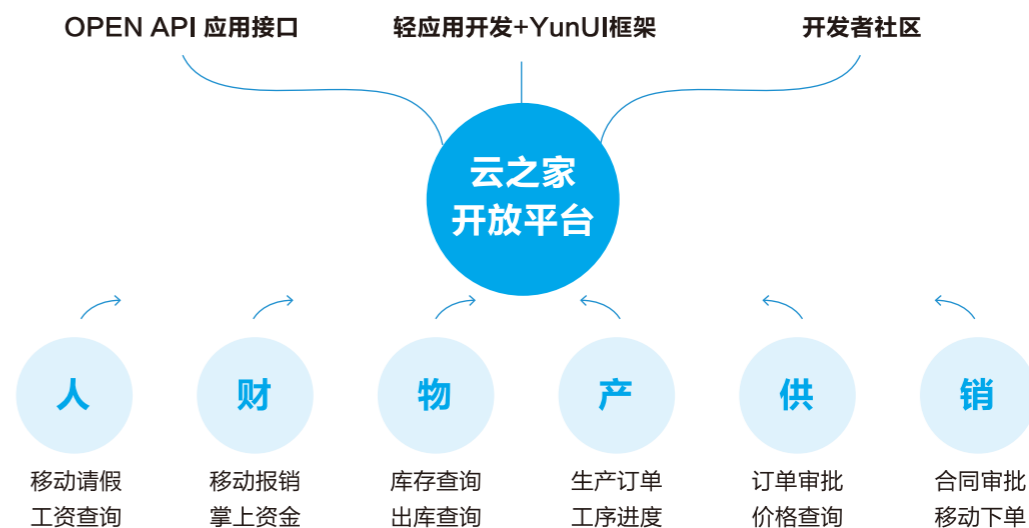
3.智能的协同办公平台

成熟稳定的办公应用，支撑高效办公协同，智能审批社交化过程沟通，打破层层审批效率慢、不透明的问题,时间助手自我管理、高效协作、驱动上下级，报表秀秀融合智能机器人，语音识别，智能生成报表、分析和预警，让数据驱动创新。



4.开放的移动应用平台

一个APP融合所有移动应用，为企业提供一站式用户体验基于云之家开放能力，可实现企业业务数据的移动展现及处理，也可以自建应用，第三方软件服务商可以基于开放平台开发第三方应用。



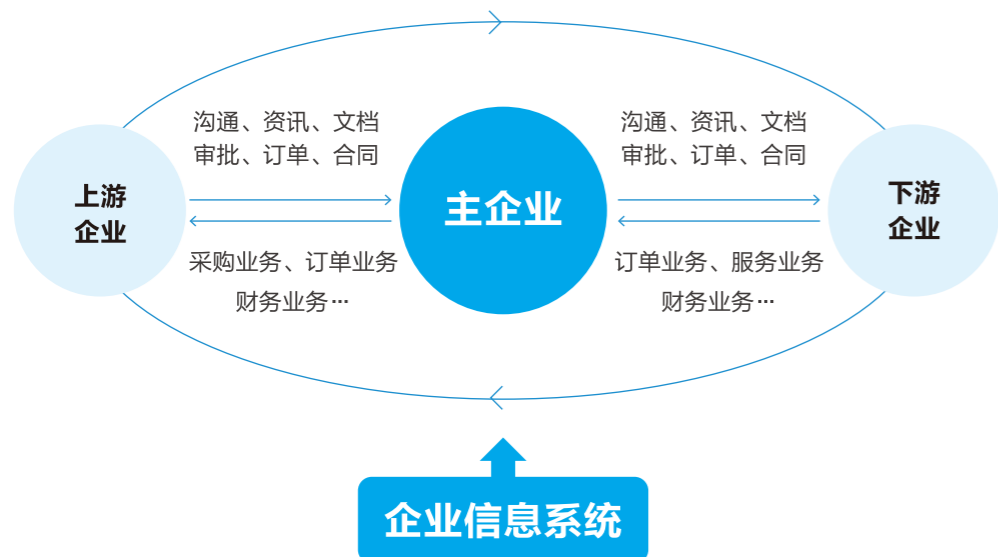
5.有爱的文化升级平台

同事圈，让每位个体平等地展示自我，激活组织创造力
公司头条，快速传达给每位员工
心声社区，倾听员工真实的声音
#一键上墙#，让员工成为舞台的主角



6.创新的生态互联平台

上下游企业高效互联互通，跨组织协同，形成生态良性循环，
基于合作伙伴通讯录实现跨企业沟通和应用待办消息推送，
通过云之家生态圈公共号实现最新产品资讯、营销活动以及政策及时传递至合作伙伴，
统一业务入口，接入企业自建应用，高效业务协同。

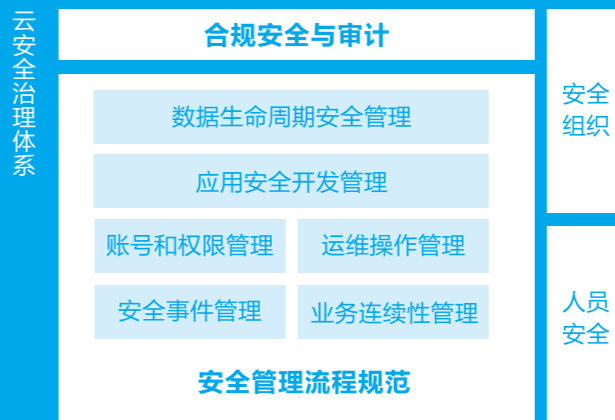


平台技术方案

安全架构：完善的安全保障体系

云安全治理体系

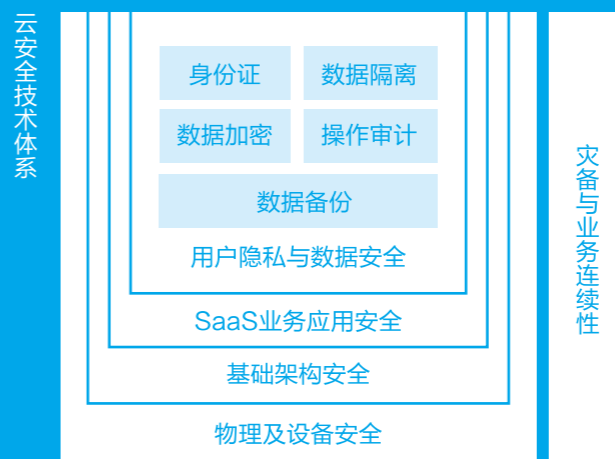
ISO27001、合规安全与审计、安全管理流程规范
安全组织与人员安全



ISO/IEC 27001信息安全管理体系认证

云安全技术体系

通过OWASP检测、用户隐私及数据安全
SaaS业务应用安全、基础架构安全（网络、系统、虚拟化）
物理及设备安全、灾备与业务连续性



ISO/IEC 27018:2019国际安全标准认证

1.让企业拥有专属个性化APP

旗舰版APP个性化定制

- APP产品名称和logo可定制
- APPTab页签名称可自定义并且最多可以显示5个页签
- APP首次登陆启动页图片及文案个性化定制



2.更开放的连接能力：云之家开放平台赋能现有业务系统



3.轻应用实现业务移动化



- 云之家为轻应用提供用户身份、应用管理、Webview和移动设备调用能力；
- 轻应用是适合手机浏览的WEB应用，可以使用任何语言开发，是原有业务应用合理的碎片化拆分和重组，无需iOS和Android开发技能，大大降低企业移动开发、运维成本；
- 轻应用可以单独部署在应用服务器上，也可以与业务系统一起部署，只需要提供给云之家一个URL连接；
- 轻应用开发难易程度是由业务系统的开放性决定的，云之家提供技术接入的标准，业务处理需要业务系统提供接口或API调用；

4.丰富的IM-SDK应用扩展特性



- 应用消息可扩展：审批、会议通知、待办等应用消息可扩展开发
- 群组自定义字段：外部群组标识图标的自定义、部门群组管理策略的自定义、审批群组的消息列表头部的自定义、消息群组的置顶机制
- 消息自定义字段：群里部门领导的消息样式自定义

5.移动平台能力

大项目更多的是看移动平台能力，而不是办公功能
 这类型企业更多是有自己的各类型协同，希望可以融合



服务介绍

云之家服务生态涵盖全国2000家伙伴，60个城市的营销服务团队，为客户提供交付实施与运营、平台开发、轻应用开发等本地化专业服务。

传承业界领先的企业服务经验，创新云之家《SaaS运营实施方法论》。

提供客户全生命周期的一对一VIP专属运营服务。

专业客户服务中心，7×8在线服务。

提供产品使用指导，接入ERP与信息化方案建议，运营案例分享等应用指导服务，全力帮助企业快速实现全员使用。

公有云服务 专业领先的企业服务经验

我们的服务内容

服务内容		服务说明	试用团队	智能协同云基础版	智能协同云旗舰版	混合云
标准运营服务	5×8热线	4008308110，仅提供商务问题咨询，其余问题走在线服务	☑	☑	☑	☑
	在线服务	应用指导、故障诊断、需求反馈	☑	☑	☑	☑
	7×8VIP专线	绿色服务通道，提供应用指导、故障诊断、需求反馈		☑	☑	☑
	初始化指导	协助管理员进行系统初始化配置，提供应用上线帮助		☑	☑	☑
	产品功能信息推送	提供最新配置文档，帮助了解应用特征、适用场景及产品资讯		☑	☑	☑
	定期回访	季度电话回访，向客户解读运营服务数据，提出优化建议		☑	☑	☑
	业务回顾报告	年度电话回访，根据客户服务历史，提供全年服务清单与咨询问题明细		☑	☑	☑
	培训答疑	丰富多样的在线培训课程，功能使用疑问解答		☑	☑	☑
专属VIP服务	行业案例分享	行业应用场景、行业案例等多方面知识分享		☑	☑	☑
	个性化定制解决方案	根据企业具体需求，梳理使用场景，确定上线计划书			☑	☑
	专属一对一服务顾问	专家级别服务顾问，专属群组答疑			☑	☑
	业务梳理与基础实施	帮助客户梳理现有业务场景，给出合理化建议并快速配置应用，实现业务流程				☑
	大版本升级使用辅导	版本更新后的功能指导，定制资料包及管理视频教学				☑

云之家在线客服

云之家手机端左上角头像图 — 我的客服 — 专属客服，获取一对一在线服务



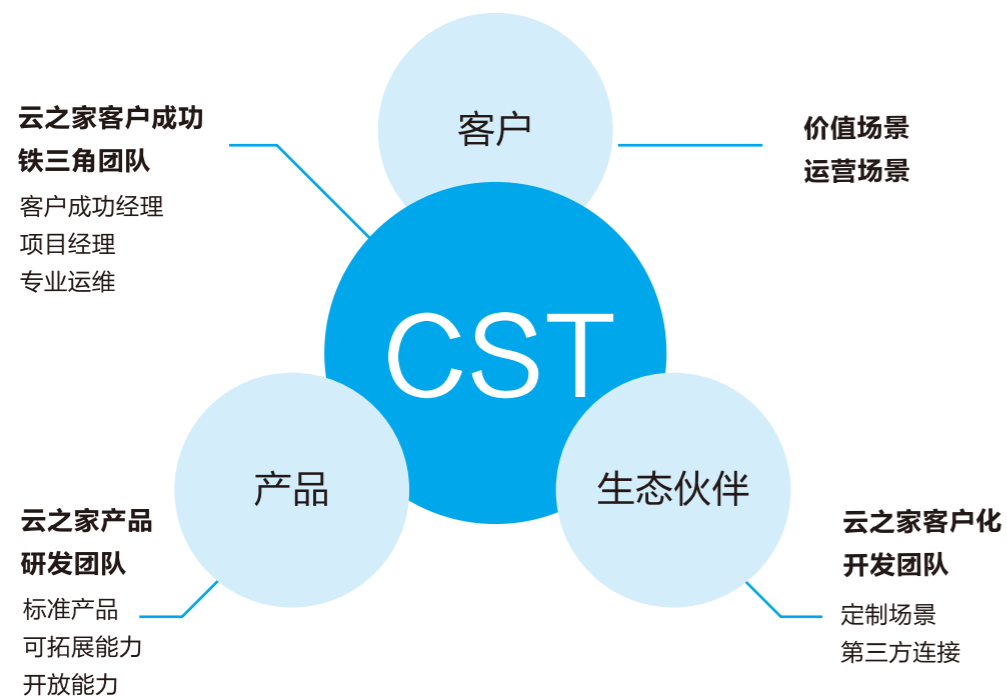
云之家热线服务

云之家手机端左上角头像图 — 我的客服 — VIP专线，获取热线语音服务



大客户服务

客户成功铁三角(CST), 帮助企业有效落地数字化转型



客户成功流程

